



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO EXTERIOR**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS**

**TESIS DE GRADO**

Previo a la obtención del título de:

Ingeniero en Finanzas

**TEMA:**

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA  
CONSULTORA FINANCIERA "ROBLES CÍA. LTDA." EN LA CIUDAD DE  
TENA, PROVINCIA DE NAPO.

Gengis Rafael Robles Arboleda

Riobamba – Ecuador

2014

## **CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL**

Certifico que el presente trabajo de investigación sobre el tema “**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA CONSULTORA FINANCIERA “ROBLES CÍA. LTDA.” EN LA CIUDAD DE TENA, PROVINCIA DE NAPO,** previo a la obtención del título de Ingeniero en Finanzas., ha sido desarrollado por el Sr. GENGIS RAFAEL ROBLES ARBOLEDA, ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

Ing. Jenny Lilian Basantes Ávalos  
**DIRECTORA DE TESIS**

Ing. Sonia Enriqueta Guadalupe Arias  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

## **CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA**

Yo, GENGIS RAFAEL ROBLES ARBOLEDA, estudiante de la Escuela de Ingeniería en Finanzas y Comercio Exterior, declaro que la tesis que presento es auténtica y original. Soy responsable de las ideas y los derechos de autoría corresponden a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Sr. Gengis Rafael Robles Arboleda

## **AGRADECIMIENTO**

Un sincero agradecimiento y gratitud a mi distinguida Directora de Tesis, Ing. Jenny Lilian Basantes Ávalos e Ing. Sonia Enriqueta Guadalupe Arias Miembro del Tribunal, quienes con entrega y entusiasmo depositaron en mí sus vastos conocimientos. Gracias a su apoyo desmedido y generosa paciencia este trabajo es una realidad.

A los prestigiosos maestros que componen el cuerpo docente de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, a la Escuela de Ingeniería en Finanzas y Comercio Exterior, por todos los conocimientos y valores tanto éticos como morales que me impartieron durante mi vida estudiantil en las aulas universitarias.

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo lo dedico a Dios, a mi madre Ibelia Cumanda Arboleda Sanabria, que gracias a su esfuerzo, dedicación y sacrificio logre la consecución de mis metas personales y profesionales.

A mi esposa e hijos quienes a más de ser mí apoyo son la fuente de mi inspiración.

A mis hermanas, mis amigos, allegados, y demás personas que de manera directa o indirecta aunaron esfuerzos para la culminación de la misma.

## Índice general

Portada.....	i
Certificación del tribunal.....	ii
Certificación de autoría.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Dedicatoria.....	v
Índice general.....	vi-ix
Índice de cuadros.....	x-xi
Índice de gráficos.....	xi
Índice de anexos.....	xi
Introducción.....	xii-xiii

### Capítulo I

1.	Antecedentes de la idea de negocio	
1.1.	Alternativas de presentación.....	1
1.2.	Justificación de las ideas .....	2
1.2.1.	Idea principal.....	3
1.2.2.	Justificación de la idea principal .....	3-4
1.3.	Marco legal.....	4
1.3.1.	Determinación de la empresa según el marco jurídico.....	4-5
1.3.1.1.	Compañía de responsabilidad limitada.....	5
1.3.1.2.	Trámites jurídicos.....	6-7
1.3.1.3.	Procedimiento para iniciar actividades.....	8-9
1.3.1.4.	Minuta de constitución de compañía de responsabilidad limitada Anexo (1).....	9

### Capítulo II

2.	Estudio de mercado	
2.1.	Identificación del servicio y sus correlaciones.....	10
2.1.1.	Identificación del servicio.....	10-11
2.1.1.1.	El servicio y su utilización.....	11
2.1.1.2.	El servicio en cuanto a sustitutos y complementarios.....	11

2.1.1.3.	Vida útil.....	12
2.2.	Definición del universo de estudio .....	12-13
2.2.1.	Tamaño y selección de la muestra.....	13-14
2.2.2.	Formato de encuesta.....	15-16
2.2.3.	Resultados de la encuesta sobre el servicio de consultoría financiera y administrativa.....	17-19
2.2.4.	Análisis e interpretación de resultados.....	20-28
2.3.	Definición de la demanda.....	29
2.3.1.	Recopilación de información relativa a la demanda.....	30
2.4.	Segmentación del mercado.....	31
2.4.1.	Macro segmentación.....	31
2.4.2.	Micro segmentación.....	31
2.5.	Análisis de las fuerzas competitivas de Porter.....	32
2.5.1.	Rivalidad entre los competidores existentes.....	33
2.5.2.	Amenazas de entrada de nuevos competidores.....	33
2.5.3.	Amenaza de productos/servicios sustitutivos.....	34
2.5.4.	Poder de negociación de los proveedores.....	35
2.5.5.	Poder de negociación de los clientes.....	35
2.6.	Marketing: las 4C.....	35
2.6.1.	Clientes.....	36
2.6.2.	Comodidad.....	36
2.6.3.	Comunicación.....	36
2.6.4.	Costo.....	37
2.7.	Demanda insatisfecha.....	37-38
2.8.	Conclusiones estudio de mercado.....	39
<b>Capítulo III</b>		
3.	Tamaño y localización del proyecto	
3.1.	Capacidad teórica o nominal.....	40
3.2.	Capacidad real o utilizada.....	41
3.3.	Alternativas de localización.....	41

3.4.	Localización óptima.....	41
3.4.1.	Macro localización.....	41-42
3.4.2.	Micro localización.....	42-43
<b>Capítulo IV</b>		
4.	Ingeniería del proyecto	
4.1.	Descripción del proceso.....	44
4.2.	Requerimiento de equipos.....	44-45
4.3.	Requerimiento de personal.....	45
4.4.	Estructura organizacional.....	46
4.5.	Responsabilidades de los niveles jerárquicos.....	47-48
<b>Capítulo V</b>		
5.	Inversión y financiamiento	
5.1.	Inversión.....	49
5.1.1.	Inversión fija.....	49-50
5.1.2.	Inversión en muebles y equipos.....	50-51
5.1.3.	Inversión en activos diferidos.....	51-52
5.1.4.	Capital de trabajo.....	52-53
5.1.5.	Inversiones totales.....	54
5.2.	Financiamiento del proyecto.....	55
<b>Capítulo VI</b>		
6.	Estudio económico-financiero	
6.1.	Presupuesto de ingresos y gastos.....	56
6.1.1.	Presupuesto.....	56
6.1.1.1.	Presupuesto de ingresos.....	57-58
6.1.1.2.	Presupuesto de gastos.....	59
6.1.1.3.	Gastos operacionales.....	60
6.1.1.3.1.	Gastos administrativos y ventas.....	60
6.1.1.4.	Estado de resultados.....	61
6.2.	Evaluación.....	62
6.2.1.	Flujos de efectivo (FE).....	62



6.2.2.	Valor actual neto (VAN).....	63-64
6.2.3.	Período de recuperación de la inversión (PRI).....	64-65
6.2.4.	Tasa interna de retorno (TIR).....	65-66
6.2.5.	Relación beneficio – costo (RBC).....	67
6.2.6.	Punto de equilibrio.....	68
6.2.7.	Estados financieros proyectados.....	69
6.2.7.1.	Estado de situación inicial.....	69
6.2.7.2.	Estado de situación final.....	70-74
6.2.8.	Indicadores financieros.....	75
6.2.8.1.	Índices de liquidez.....	75
6.2.8.2.1.	Razón corriente.....	75-76
6.2.8.2.	Índices de endeudamiento.....	76
6.2.8.2.1.	Razón de patrimonio a pasivo.....	76-77
6.2.8.3.	Índices de productividad.....	77
6.2.8.3.1.	Margen de utilidad.....	77-78
6.2.8.4.	Índices de rentabilidad.....	78
6.2.8.4.1.	Tasa de rendimiento sobre la inversión en activos.....	78-79
6.2.8.4.2.	Tasa de rendimiento sobre la inversión de los accionistas.....	79
<b>Capítulo VII</b>		
7.	Conclusiones y recomendaciones	
7.1.	Conclusiones.....	80-81
7.2.	Recomendaciones.....	82-83
	Resumen.....	84
	Summary.....	85
	Bibliografía.....	86-87
	Glosario.....	88-89
	Siglas.....	90
	Anexos.....	91-101

## Índice de cuadros

No.	TÍTULO	Pág.
1	Alternativas de presentación.....	1
2	Justificación de las ideas.....	2
3	Empresas por categoría – Provincia de Napo.....	12-13
4	Empresas por categoría – Provincia de Napo.....	30
5	Oferta de servicios de la competencia.....	34
6	Cálculo de la demanda insatisfecha.....	38
7	Capacidad de servicio teórica o nominal.....	40
8	Ponderación de factores.....	42
9	Muebles y enseres.....	44
10	Equipos de oficina.....	45
11	Terrenos.....	49
12	Edificios.....	50
13	Muebles y enseres.....	50
14	Equipos de oficina.....	51
15	Inversión en activos diferidos.....	52
16	Capital de trabajo.....	52
17	Capital de operación.....	53
18	Resumen de inversiones.....	54
19	Financiamiento propio.....	55
20	Proyección de ingresos.....	57
21	Ventas proyectadas de servicios.....	58
22	Presupuesto de gastos.....	59
23	Gastos operativos.....	60
24	Estado de resultados.....	61
25	Flujo de efectivo.....	62
26	Valor actual neto.....	63
27	Período de la recuperación de la inversión.....	64
28	Tasa interna de retorno.....	66

29	Relación beneficio costo.....	67
30	Punto de equilibrio.....	68
31	Razón corriente.....	75
32	Razón de patrimonio a pasivo.....	76
33	Índices de productividad.....	77
34	Tasa de rendimiento sobre la inversión en activos.....	78
35	Tasa de rendimiento sobre la inversión de los accionistas.....	78

### **Índice de gráficos**

<b>No.</b>	<b>TÍTULO</b>	<b>Pág.</b>
1	Definición de metas y objetivos. ....	20
2	Alcance de metas y objetivos. ....	21
3	Control administrativo, contable y financiero.....	22
4	Responsable del control administrativo, contable y financiero.....	23
5	Interés en nuestro servicio.....	24
6	Causas del no cumplimiento de las metas y objetivos.....	25
7	Confidencialidad de la información.....	26
8	Grado de importancia del resultado económico.....	27
9	Preferencia del servicio.....	28
10	Fuerzas de Porter.....	32
11	Estructura organizacional.....	46

### **Índice de anexos**

<b>No.</b>	<b>TÍTULO</b>	<b>Pág.</b>
1	Minuta de constitución de compañía de responsabilidad limitada....	92-96
2	Distribución económica del personal.....	97
3	Empresas por categoría – Provincia de Napo.....	98
4	Encuesta.....	99-100
5	Organigrama estructural.....	101

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo busca determinar la factibilidad de implementar una empresa que ofrezca servicios encaminados a mejorar la eficiencia de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia de Napo, en sus procesos administrativos, financieros, productivos, podemos considerar que actualmente existen ciertas iniciativas en cuanto a este tipo de servicios, pero estas no están asumidas en su totalidad por la ciudadanía, ya que están en fases iniciales, por lo que nos da la idea de que existe la posibilidad para crear una empresa local que involucre a profesionales jóvenes de la localidad.

La Provincia de Napo está ubicada en la región oriental del Ecuador, tiene una población de 104.047 habitantes, el valor agregado bruto (VAB) equivale al 0,67% del total nacional; el VAB por persona es de \$ 3,531.<sup>1</sup>

Para determinar la factibilidad de la empresa se ha desarrollado el estudio de mercado el mismo que muestra el comportamiento tanto de la oferta como de la demanda a nivel provincial, lo que nos permitirá establecer la demanda insatisfecha.

En el estudio técnico se establece aspectos como: tamaño, capacidad del servicio, requerimientos de infraestructura, humanos, procesos de los servicios, entre otros aspectos.

---

<sup>1</sup> En <http://www.inec.gov.ec/>

El estudio económico nos permite observar la situación económica expresada en ingresos y gastos proyectados para un proyecto de 5 años los mismos que se desarrollaron y se calcularon en base a lo establecido en el estudio de ingeniería, dándonos cifras que permiten establecer una idea de lo que representa la implementación de la consultora financiera “Robles Cía. Ltda.”

La evaluación financiera a través de indicadores como el TIR el VAN, flujos de efectivo entre otros nos muestran si esta idea es rentable es decir produce ganancias a las personas interesadas en invertir en este tipo de ideas que buscan mejorar las condiciones sociales y económicas de la población que habita en la Ciudad de Tena y en general de la Provincia de Napo.

Cada vez más personas de la localidad y fuera de ésta muestran interés en invertir en proyectos productivos, generando plazas de trabajo, la población en un determinado momento necesita de fondos de entidades tanto públicas como privadas, y es aquí donde muchas iniciativas se estancan o se abandonan por la falta de estudios, datos, documentos, estimaciones, etc., que permitan orientar al futuro inversionista.

El presente estudio de factibilidad para la creación de la consultora financiera “Robles Cía. Ltda.,” está orientado a satisfacer las necesidades de la población de la Ciudad de Tena, Provincia de Napo, de contar con una empresa que ofrezca un portafolio de servicios financieros, eficaces y eficientes para los clientes del sector.

Los métodos que se utilizaron para el desarrollo del trabajo fueron: deductivo, inductivo, analítico, sintético, entre otros, la investigación por el propósito es aplicada, por el nivel es descriptiva, por el lugar, se considera de campo por cuanto se analizará la situación de las empresas, población y el tipo de servicio.

# CAPÍTULO I

## 1. ANTECEDENTES DE LA IDEA DE NEGOCIO

### 1.1. Alternativas de presentación

Se ha elaborado una matriz, la misma que recoge las necesidades de la población de la Provincia de Napo, estas ideas preliminares se han estimado en base a un sondeo de necesidades entre las personas que tienen negocios y cuya necesidad está basada en actividades administrativas financieras; con esta premisa se ha establecido tres ideas las mismas que serán sometidas a un análisis, el mismo que se hará en base al conocimiento del mercado y los conocimientos adquiridos en la carrera.

#### CUADRO No. 1

##### Alternativas de presentación

IDEAS PRELIMINARES	RAZONES PARA ESCOGER LA IDEA
<ul style="list-style-type: none"><li>• Creación de una cooperativa de ahorro y crédito.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Rentabilidad.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Creación de una consultora financiera.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• En la Ciudad de Tena no existe una consultora financiera que oferte un servicio de asesoramiento financiero y administrativo.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Creación de una empresa de servicios de capacitación en áreas de personal</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Porque existe gran demanda.</li></ul>

**Elaboración:** Autor

Las ideas preliminares se han tomado en base a los conocimientos adquiridos en la carrera, lo que permitirá desarrollar cada una de estas tentativas.

## 1.2. Justificación de las ideas

A continuación se muestra los criterios tanto beneficiosos como perjudiciales, los mismos que han sido elaborados en base al conocimiento del mercado.

**CUADRO No. 2**  
**Justificación de las ideas**

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<b>1. Creación de una cooperativa de ahorro y crédito</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Genera buena rentabilidad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La falta de una infraestructura propia.</li> <li>• Mucha competencia.</li> <li>• Alta inversión.</li> <li>• Trámites de constitución complicados y costosos.</li> </ul>
<b>2. Creación de una consultora financiera</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Existe demanda por parte de la población en servicio de asesoramiento financiero y administrativo.</li> <li>• Crecimiento en el sector empresarial en la utilización de herramientas de gestión.</li> <li>• No existe competencia en el sector.</li> <li>• Contar con personal que conoce del negocio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La falta de una infraestructura propia.</li> </ul>
<b>3. Creación de una empresa de servicios de capacitación</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poca inversión.</li> <li>• Capacitar al personal en áreas estratégicas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No contar con un lugar adecuado para esta actividad.</li> <li>• Se necesita especialistas en diferentes temas lo que puede resultar muy caro.</li> <li>• Poco conocimiento en esta actividad.</li> </ul>

**Elaboración:** Autor

Las tres ideas expuestas se las analiza desde el punto de vista de inversión, rentabilidad e infraestructura siendo este último un factor decisivo.

### **1.2.1. Idea principal**

Una vez analizadas las diferentes alternativas de negocio, he determinado como idea principal la “**CREACIÓN DE UNA CONSULTORA FINANCIERA**”, en la Ciudad de Tena, Provincia de Napo.

### **1.2.2. Justificación de la idea principal**

#### **Ventajas:**

- Existe demanda por parte de la población del servicio de asesoramiento financiero y administrativo, ya que la legislación ecuatoriana en cuanto al sistema de rentas exige que para realizar cualquier actividad de servicios o comercial se debe contar con el Registro Único de Contribuyentes, los mismos que tienen obligaciones tanto de registros contables como tributarias, por lo que es necesario prestar el servicio.
- En cuanto al sector empresarial se denota un crecimiento en utilizar herramientas de gestión como la planificación desde todo punto de vista, por lo que existe la demanda de esta necesidad.
- En cuanto a la competencia es muy limitada existen profesionales que en forma individual ofrecen servicios de declaraciones, pero podemos concluir que no existe competencia en el sector con todos los servicios que se ofertarán.
- Contar con personal que conoce el mercado local y que a través de una preparación académica y experiencia podrán aportar para consolidar el presente proyecto.



## **Desventajas:**

- La falta de una infraestructura propia, hace que el costo de inversión inicial se incremente y genere que la recuperación sea en más tiempo.

### **1.3. Marco legal**

El primer aspecto que debe considerarse para el desarrollo del proyecto y para verificar la factibilidad de crear una firma consultora, es el marco legal al cual estará sometida la empresa, tanto en la etapa de constitución como en la de operación.

Una decisión básica que deberá tomarse en la etapa de formación del proyecto será adoptar la figura jurídica que mejor se adapte a las actividades propias del tipo de negocio. En esta etapa es indispensable conocer ciertas características, derechos y obligaciones que se adquieren ante la ley y la sociedad al establecer una empresa de ésta categoría.

#### **1.3.1. Determinación de la empresa según el marco jurídico**

El proyecto desde el punto de vista jurídico, por el tipo de servicios que va a ofrecer el proyecto, es posible que en un inicio funcione como un grupo de personas naturales, que trabajen bajo la modalidad de consultores individuales y honorarios profesionales, no obstante con el objetivo de proyectar la imagen de seriedad y formalidad que necesita una firma consultora, desde un principio se

constituirá una compañía de responsabilidad limitada, de acuerdo a lo estipulado en el artículo 5 de la ley de consultoría<sup>2</sup> que dispone: “... *Las compañías consultoras nacionales sólo pueden constituirse como compañías en nombre colectivo o de responsabilidad limitada y sus socios deberán reunir los requisitos establecidos en el artículo siguiente...*”

La ley de consultoría establece como limitación en la constitución de la empresa debido a que cada uno de los socios deben ser profesionales calificados y registrados individualmente, por ende no es factible emitir y comercializar las acciones de la compañía, situación que si es plenamente posible en el caso de las sociedades anónimas.

Dicho esto, es procedente indicar ciertos aspectos que se deben tomar en cuenta al constituir una compañía de responsabilidad limitada, de acuerdo con lo establecido en la sección V de la ley de compañías:

#### **1.3.1.1. Compañía de responsabilidad limitada**

Sociedad mercantil de carácter capitalista, cuyo capital lo constituyen las aportaciones de los socios, y está dividido en aportaciones.

---

<sup>2</sup>Ley de Consultoría, publicada en el Registro Oficial No. 455 de 5 de Noviembre de 2004

### 1.3.1.2. Trámites jurídicos

Una vez establecida la figura jurídica de la empresa el proceso siguiente es tramitar con los diversos requisitos y pasos necesarios en cada uno de los organismos competentes y finaliza con el inicio de la actividad.

Cuando se opta por la forma legal de sociedad como es el caso, es necesario cumplir una serie de requisitos formales para adquirir la personalidad jurídica. Los mismos que son los siguientes:

- **El nombre.-** En este tipo de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Superintendencia de Compañías, en coordinación con el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual - IEPI.
- **Solicitud de aprobación.-** La presentación al Superintendente de Compañías o a su delegado de tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a las que se adjuntará la solicitud, suscrita por abogado, requiriendo la aprobación del contrato constitutivo.
- **Números mínimo y máximo de socios.-** La compañía se constituirá con dos socios, mínimo y con un máximo de quince y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse.

- **Capital mínimo.-** El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía es de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación.
- **Cumplimiento de otros requisitos en razón del objeto social:**  
**Compañías consultoras.-** Esta clase de compañías deberá adoptar, exclusivamente, el régimen jurídico de la compañía de responsabilidad limitada o el de la compañía en nombre colectivo, conforme a lo dispuesto en el artículo 5 de la ley de consultoría, publicada en el R.O. No. 455 de 5 de noviembre de 2004 y en consecuencia, su objeto deberá contraerse únicamente a la actividad consultora, en cualquiera de sus manifestaciones.

Los socios de este tipo de compañía deberán acreditar título profesional conferido por un instituto de educación superior del país o del extranjero, siempre que, en este último caso, haya sido revalidado en el Ecuador (artículo 6 de la ley de consultoría).

- **El origen de la inversión:** Si en la constitución de la compañía invierten personas naturales o jurídicas extranjeras es indispensable que declaren el tipo de inversión que realizan, esto es, extranjera directa, subregional o nacional, en los términos de la decisión 291 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, publicada en el Suplemento del R. O. 682 de 13 de mayo de 1991.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup>Instructivo Societario para la constitución, aumento de capital y más actos de las compañías mercantiles sometidas al control de la Superintendencia de Compañías. Octubre 2006. Publicado en [www.supercias.gov.ec](http://www.supercias.gov.ec).

### 1.3.1.3. Procedimiento para iniciar actividades

Para poder empezar a prestar los servicios de consultoría la empresa debe cumplir las siguientes formalidades:

- **En la Superintendencia de Compañías:** Se debe realizar la reserva del nombre de la firma, posteriormente se elabora la minuta con los estatutos de la empresa, la cuál será sometida a la debida autorización en la Superintendencia, la misma que será publicada con la correspondiente resolución. Hecho esto se procede a elevar a escritura pública ante un notario.
- **En el Registro Mercantil del cantón correspondiente:** Previo a esta inscripción se debe realizar una publicación de un extracto de la escritura en la prensa y se debe nombrar al representante legal de la compañía, a fin de que tanto el nombramiento, como la escritura de constitución consten en el registro mercantil.
- **En el Servicio de Rentas Internas:** Una vez que se ha constituido y registrado debidamente a la empresa, está deberá inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), dentro de los 30 días siguientes al de su constitución o iniciación real de sus actividades, según el caso.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup>Artículo 4 de la Codificación 2004-022 de la Ley del RUC publicada en el Suplemento R.O. 398, 12-VIII-2004

Hasta el mes de agosto de 2008, las empresas consultoras estaban obligadas a inscribirse en Asociación de Compañías Consultoras del Ecuador (ACCE) y en la Secretaría Técnica del Comité de Consultoría; no obstante, por mandato de la Asamblea Nacional Constituyente ya no es necesario inscribirse en ningún órgano colegiado para ejercer actividad profesional alguna. Del mismo modo, con la promulgación de la nueva ley de contratación pública, la Secretaría Técnica del Comité de Consultoría dejó de existir; por lo tanto, estos requisitos ya no son necesarios para el funcionamiento de la firma.

**1.3.1.4. Minuta de constitución de compañía de responsabilidad limitada. Anexo No. 1**

Ver anexo.

## CAPÍTULO II

### 2. ESTUDIO DE MERCADO

La elaboración del estudio de mercado, permite obtener información pertinente para determinar en primera instancia la viabilidad de un proyecto. Debido a la importancia que tiene, se puede decir que *“el estudio de mercado es más que el análisis y determinación de la oferta y demanda o de los precios del proyecto”*.<sup>5</sup>

#### 2.1. Identificación del servicio y sus correlaciones

Consiste en determinar el conjunto de actividades dentro de las áreas financiera, contable y administrativa que se van a ofrecer con miras al crecimiento de las empresas, de esta manera la consultora financiera “Robles Cía. Ltda.” proporcionará conocimientos teóricos y técnicas profesionales que servirán para resolver problemas prácticos de gestión.

##### 2.1.1. Identificación del servicio

La consultora financiera “Robles Cía. Ltda.” es en lo esencial un servicio de asesoramiento continuo para quienes necesiten los servicios que ofertamos, dentro de las actividades específicas para empresas públicas y privadas están:

---

<sup>5</sup>Sapag, Chain, Nassir y Sapag, Chain Reinaldo, (2003), Preparación y Evaluación de Proyectos, Pág. 22.

- Actualización registro contable y obligaciones tributarias mensuales, anuales.
- Análisis vertical y horizontal de los estados financieros.
- Preparación y seguimiento de flujo de caja proyectado.
- Modelos financieros específicos, para análisis de costos, índices de gestión, comparación de proyectos de inversión, etc.
- Realización de planes de negocios -Business Plan- a plazos específicos para proyectos nuevos, en marcha y planes de expansión.

#### **2.1.1.1. El servicio y su utilización**

El servicio que se presta es temporal de acuerdo a la necesidad de cada una de las empresas, estos están destinados a mejorar la situación de las mismas.

#### **2.1.1.2 El servicio en cuanto a sustitutos y complementarios**

Por ser un conjunto de servicios enmarcados al mejoramiento empresarial sus sustitutos pueden ser empresas a nivel provincial y nacional que brinden este servicio situación que de acuerdo al análisis de la competencia realmente es reducida, ya que existen (aproximadamente<sup>6</sup> 62) profesionales en forma individual que tratan sobre áreas contables más en la parte de impuestos.

---

<sup>6</sup><http://www.inec.gov.ec/>, Actividades financieras y de seguros.



### 2.1.1.3 Vida útil

La vida útil corresponde al tiempo que dure el servicio ofrecido que puede durar entre uno y tres meses.

## 2.2. Definición del universo de estudio

Se considerará como universo a las empresas grandes, medianas y pequeñas, públicas y privadas de la Provincia de Napo para lo cual se tomará como referencia los datos publicados en la página web del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)<sup>7</sup>, indistintamente de su naturaleza ya que los servicios que se ofertan son aplicables en todas.

**CUADRO No. 3**  
**Empresas por categoría – Provincia de Napo**

<b>CATEGORÍAS</b>	<b>CASOS</b>	<b>%</b>
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.	1.375	51,75 %
Explotación de minas y canteras.	212	7,98 %
Industrias manufactureras.	161	6,06 %
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado.	19	0,72 %
Distribución de agua; alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento.	418	15,73 %
Construcción.	127	4,78 %
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas.	4	0,15 %
Transporte y almacenamiento.	66	2,48 %
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas.	65	2,45 %
Información y comunicación.	3	0,11 %
Actividades financieras y de seguros.	62	2,33 %
Actividades inmobiliarias.	43	1,62 %
Actividades profesionales, científicas y técnicas.	19	0,72 %
Actividades de servicios administrativos y de apoyo.	4	0,15 %

<sup>7</sup><http://www.inec.gob.ec>.

CATEGORÍAS	CASOS	%
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria.	49	1,84 %
Enseñanza.	26	0,98 %
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social.	2	0,08 %
Otras actividades de servicios.	2	0,08 %
<b>TOTAL</b>	<b>2.657</b>	<b>100,00 %</b>

Fuente: INEC

Elaboración: Autor

### 2.2.1. Tamaño y selección de la muestra

Se seleccionó la muestra mediante la técnica de muestreo no probabilístico por juicio, se utiliza la fórmula de población finita.

$$n = \frac{N(pq)}{(N - 1) \frac{e^2}{z^2} + pq}$$

**Dónde:**

**n** = Número de la muestra.

**N** = Total de la población objeto de estudio.

**p** = Probabilidad de éxito.

**q** = Probabilidad de fracaso.

**e<sup>2</sup>** = Porcentaje máximo aceptable de error entre la población y la muestra.

**z** = Desviación estándar normal.

$$n = \frac{2.657(0,70 \times 0,30)}{(2.657 - 1) \frac{0,05^2}{1,96^2} + 0,70 \times 0,30}$$

$$n = \frac{557,97}{1,93844512}$$

$$n = 287,84$$

$$n = 288 \text{ empresas}$$

Aplicando la fórmula, da como muestra 288 MIPYMES ubicadas en la Ciudad de Tena a las que se debe levantar la información.

## 2.2.2. Formato de encuesta

### ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

### FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

### ESCUELA INGENIERÍA EN FINANZAS

Nº.....

El objetivo de nuestra investigación, es conocer la factibilidad para la creación de una consultora financiera en la Ciudad de Tena, Provincia de Napo. La información solicitada es estrictamente confidencial y le aseguramos que la encuesta no le va a quitar demasiado tiempo.

#### CUESTIONARIO

1. ¿Su negocio tiene objetivos y metas claramente planteadas?

- A. Si
- B. No

2. ¿En relación a su anterior respuesta considera que han sido alcanzadas?

- A. Si
- B. No

3. ¿Lleva control contable, financiero y administrativo de su empresa?

- A. Si
- B. No

4. ¿Quién lleva el control en el área contable, administrativa y financiera?

- A. Usted
- B. Empleados
- C. Otros

5. ¿Le interesaría contratar nuestro servicio de asesoramiento financiero y administrativo?

Ante nuestro servicio se muestra:

- A. Interesado
- B. Nada interesado

6. ¿Culés son las causas del no cumplimiento de las metas y objetivos?

Los objetivos no se han alcanzado por:

- A. Falta de planificación
- B. Falta de recursos (capital, mano de obra, tiempo)
- C. Mala administración
- D. Desconocimiento de circunstancias que afectan a su negocio

7. ¿La confidencialidad de su negocio le parece?

- A. Muy importante
- B. Importante
- C. Medianamente importante

8. ¿A qué grado es importante para usted el resultado económico obtenido por su empresa?

- A. Muy importante
- B. Importante
- C. Medianamente importante
- D. Poco importante

9. ¿De los siguientes servicios cuál sería el que necesita de atención primordial en su empresa?

- A. Actualización registro contable y obligaciones tributarias
- B. Análisis vertical y horizontal de los estados financieros.
- C. Preparación y seguimiento de flujo de caja proyectado.
- D. Modelos financieros específicos, para análisis de costos, índices de gestión, comparación de proyectos de inversión, etc.
- E. Realización de planes de negocios -Business Plan- a plazos específicos para proyectos nuevos, en marcha y planes de expansión.

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

### **2.2.3. Resultados de la encuesta sobre el servicio de consultoría financiera y administrativa**

La encuesta se aplicó a 288 MIPYMES de la Provincia, el motivo principal es determinar si tendremos una aceptación favorable como empresa en asesoría administrativa y financiera para MIPYMES. Los datos que se obtendrán con esta investigación son:

- A qué se dedica la empresa.
- Tiene la empresa metas y objetivos definidos.
- Determinar si lleva un control financiero y administrativo, y quienes lo realiza.
- Conocer si estaría interesado en un servicio de asesoría.
- Si está dispuesto a pagar por el servicio.
- Las características que exige el cliente del servicio de asesoría.

Esta información requerida está consolidada en la encuesta de campo, los resultados obtenidos son los siguientes:

#### **PREGUNTA No. 1**

##### **1. ¿Su negocio tiene objetivos y metas claramente planteadas?**

	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
<b>A. Si</b>	204	71%
<b>B. No</b>	84	29%

**PREGUNTA No. 2**

**2. ¿En relación a su anterior respuesta considera que han sido alcanzadas?**

A. Si	202	70%
B. No	86	30%

**PREGUNTA No. 3**

**3. ¿Lleva control contable, financiero y administrativo de su empresa?**

A. Si	268	93%
B. No	20	7%

**PREGUNTA No. 4**

**4. ¿Quién lleva el control del trabajo en el área contable, administrativa y financiera?**

A. Usted	98	34%
B. Empleados	132	46%
C. Otros	58	20%

**PREGUNTA No. 5**

**5. ¿Le interesaría contratar nuestro servicio de asesoramiento financiero y administrativo?**

**Ante nuestro servicio se muestra:**

A. Interesado	225	78%
B. Nada interesado	63	22%

### **PREGUNTA No. 6**

#### **6. ¿Culés son las causas del no cumplimiento de las metas y objetivos?**

**Los objetivos no se han alcanzado por:**

<b>A.</b> Falta de planificación	135	47%
<b>B.</b> Falta de recursos (capital, mano de obra, tiempo)	64	22%
<b>C.</b> Mala administración	40	14%
<b>D.</b> Desconocimiento de circunstancias que afectan a su negocio	49	17%

### **PREGUNTA No. 7**

#### **7. ¿La confidencialidad de su negocio le parece?**

<b>A.</b> Muy importante	179	62%
<b>B.</b> Importante	84	29%
<b>C.</b> Medianamente importante	25	9%

### **PREGUNTA No. 8**

#### **8. ¿A qué grado es importante para usted el resultado económico obtenido por su empresa?**

<b>A.</b> Muy importante	164	57%
<b>B.</b> Importante	69	24%
<b>C.</b> Medianamente importante	40	14%
<b>D.</b> Poco importante	15	5%

### **PREGUNTA No. 9**

#### **9. ¿De los siguientes servicios cuál sería el que necesita de atención primordial en su empresa?**

<b>A.</b> Actualización registro contable y obligaciones tributarias mensuales, anuales	122	44%
<b>B.</b> Análisis vertical y horizontal de los estados financieros.	52	19%
<b>C.</b> Preparación y seguimiento de flujo de caja proyectado.	22	8%
<b>D.</b> Modelos financieros específicos, para análisis de costos, Índices de gestión, comparación de proyectos de inversión, etc.	45	16%
<b>E.</b> Realización de planes de negocios -Business Plan- a plazos específicos para proyectos nuevos, en marcha y planes de expansión.	37	13%

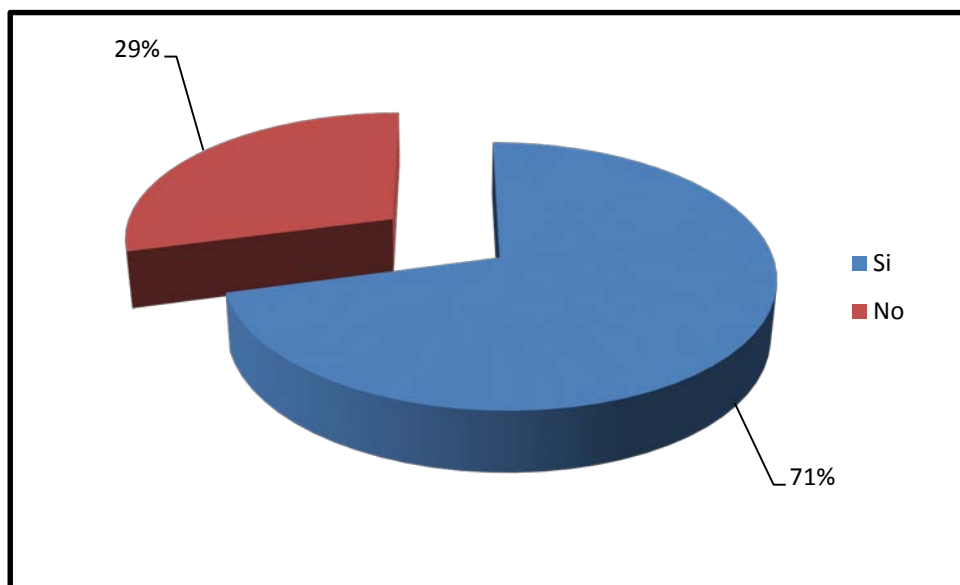


## 2.2.4. Análisis e interpretación de resultados

### PREGUNTA No. 1

#### GRÁFICO No. 1:

##### Definición de metas y objetivos Su negocio tiene objetivos y metas claramente planteadas



Fuente: Encuesta

Elaboración: Autor

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

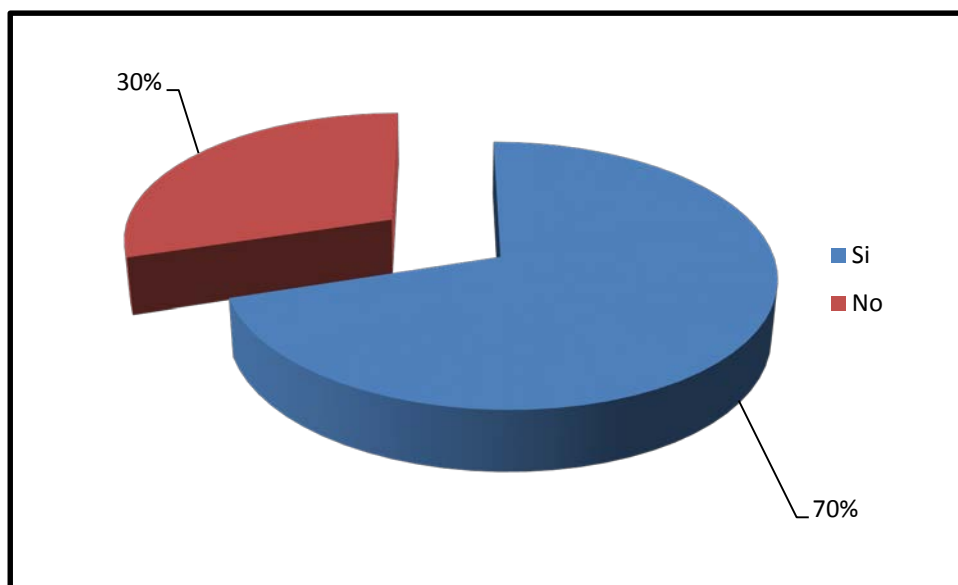
Del 100% de encuestados el 71% afirma que si existe, mientras que el 29% no. De todo el conjunto encuestado el 71% de las empresas tiene objetivos y metas claramente planteadas. El propósito de esta pregunta, es dejar claro si hay entre las empresas encuestadas definición de metas y objetivos.

## PREGUNTA No. 2

### GRÁFICO No. 2:

#### Alcance de metas y objetivos

En relación a su anterior respuesta considera que han sido alcanzadas



**Fuente:** Encuesta

**Elaboración:** Autor

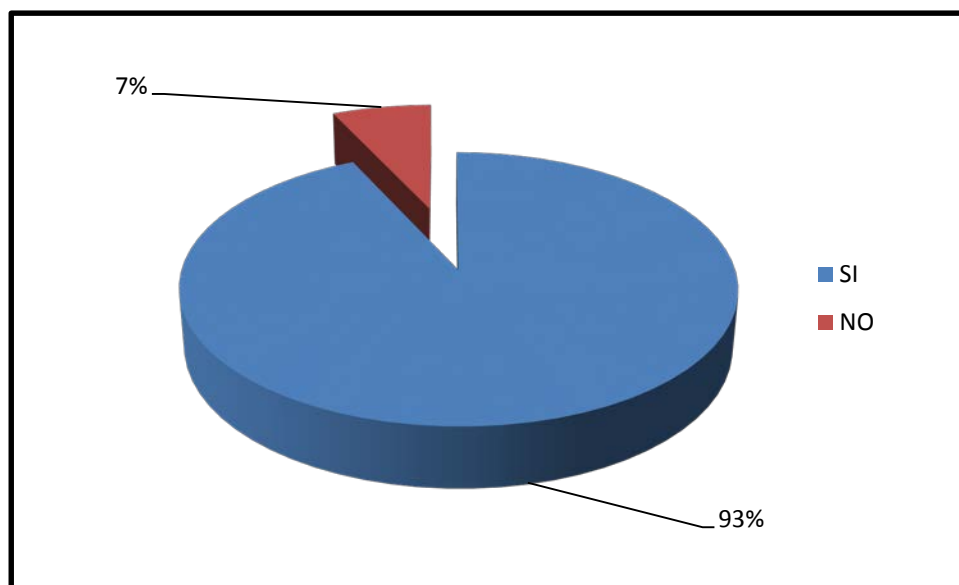
## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 70% de las empresas encuestadas han determinado previamente sus metas y objetivos y han cumplido con ellas. El otro 30% no se han cumplido de acuerdo con sus expectativas, por lo tanto no han alcanzado sus metas.

### PREGUNTA No. 3

GRÁFICO No. 3:

**Control administrativo, contable y financiero**  
**Lleva control contable, financiero y administrativo de su empresa**



**Fuente:** Encuesta

**Elaboración:** Autor

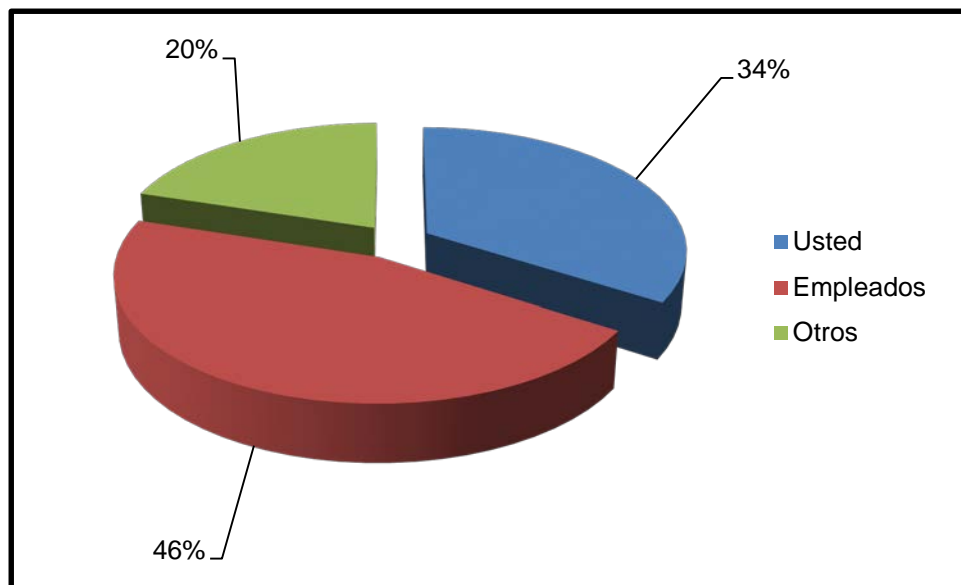
### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Estos resultados nos ayudan a concluir que la mayoría de la muestra lleva un control contable, es decir que es un aspecto importante para el debido manejo de sus empresas.

#### PREGUNTA No. 4

#### GRÁFICO No. 4:

**Responsable del control administrativo, contable y financiero**  
**¿Quién lleva el control en el área contable, administrativa y financiera?**



Fuente: Encuesta

Elaboración: Autor

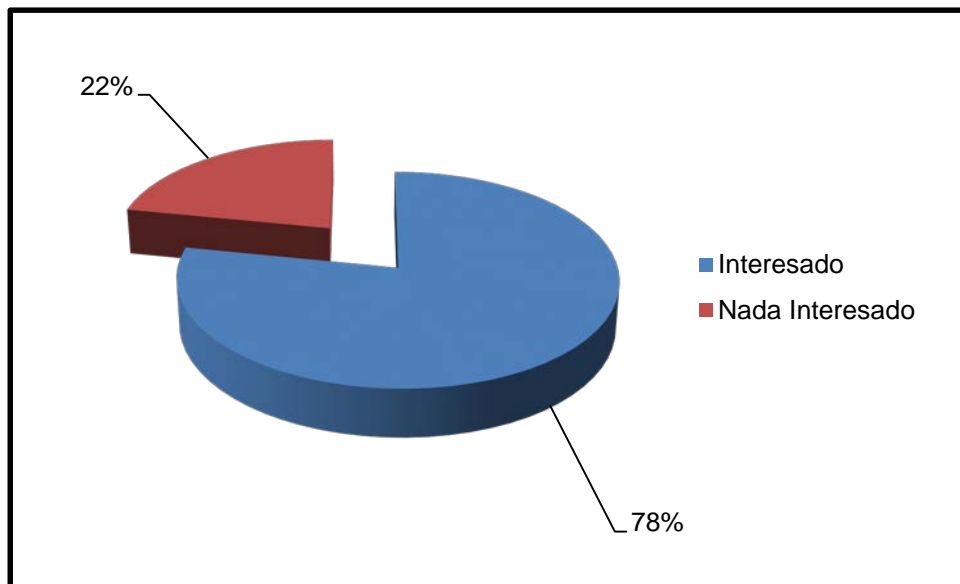
#### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En esta pregunta se busca conocer si las empresas llevan un control, así sea mínimo, de sus procesos administrativos, operativos, financieros y conocer quién o quienes lo realizan.

## PREGUNTA No. 5

GRÁFICO No. 5:

**Interés en nuestro servicio**  
**Ante nuestro servicio se muestra:**



**Fuente:** Encuesta

**Elaboración:** Autor

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

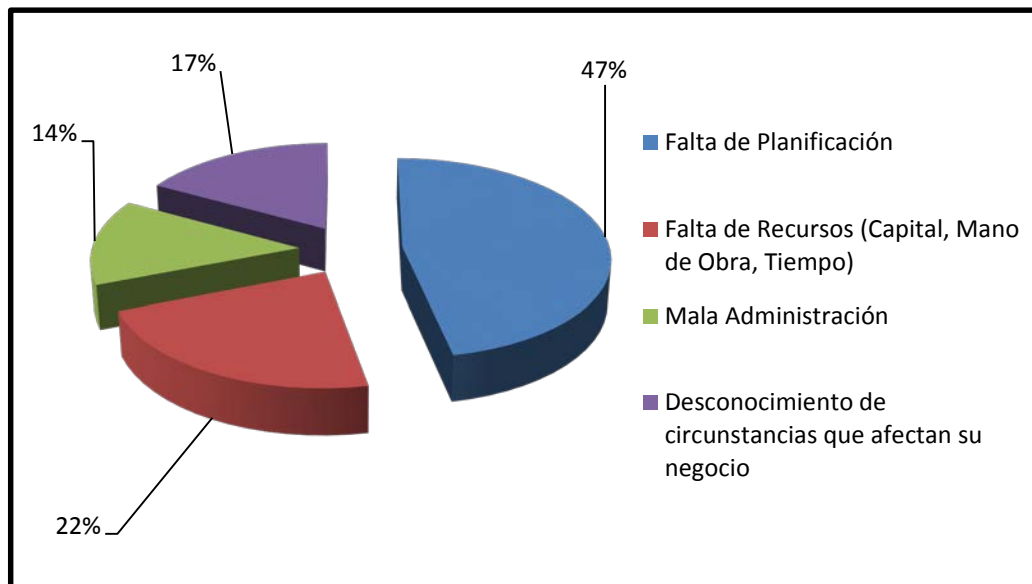
De todo el conjunto encuestado el 78% están interesados en un servicio de asesoría para mejorar el actual manejo administrativo y financiero. Por lo que nuestra demanda potencial es muy alta.

## PREGUNTA No. 6

GRÁFICO No. 6:

### Causas del no cumplimiento de las metas y objetivos

Los objetivos no se han alcanzado por:



Fuente: Encuesta

Elaboración: Autor

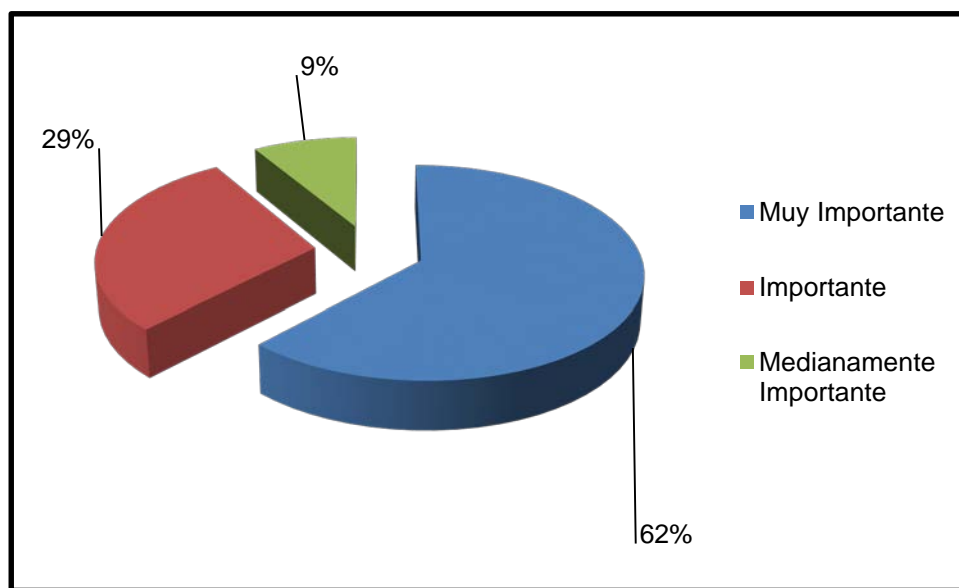
## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De todo el conjunto encuestado el 47% no cumplen sus metas y objetivos por falta de planificación. Lo que denota una deficiencia en el ámbito de planificar mostrando un potencial servicio de nuestra organización.

## PREGUNTA No. 7

### GRÁFICO No. 7

#### Confidencialidad de la información



Fuente: Encuesta

Elaboración: Autor

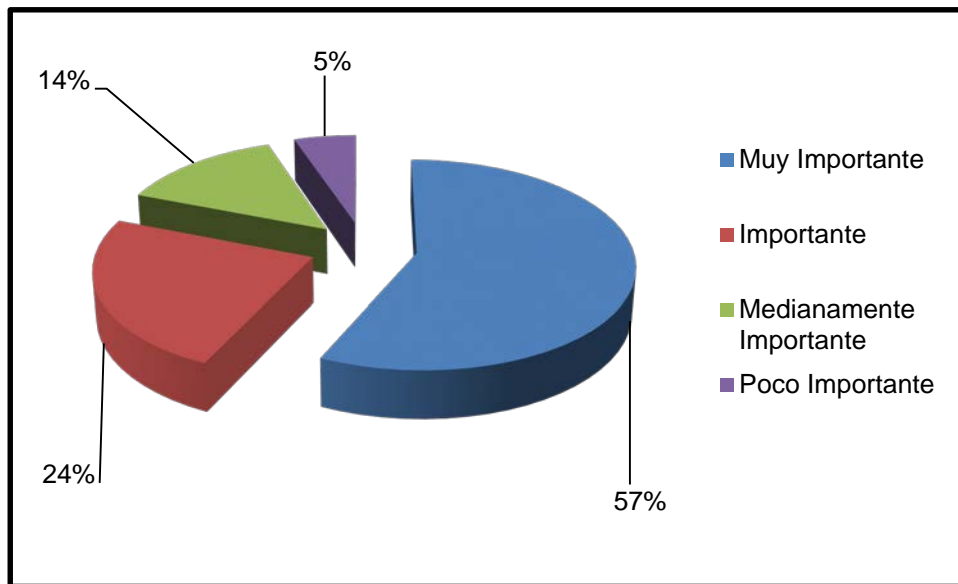
## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Hoy en día la confiabilidad en cualquier empresa es primordial, es por este motivo que más del 50% se inclinó por muy importante.

## PREGUNTA No. 8

### GRÁFICO No. 8

#### Grado de importancia del resultado económico



Fuente: Encuesta

Elaboración: Autor

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

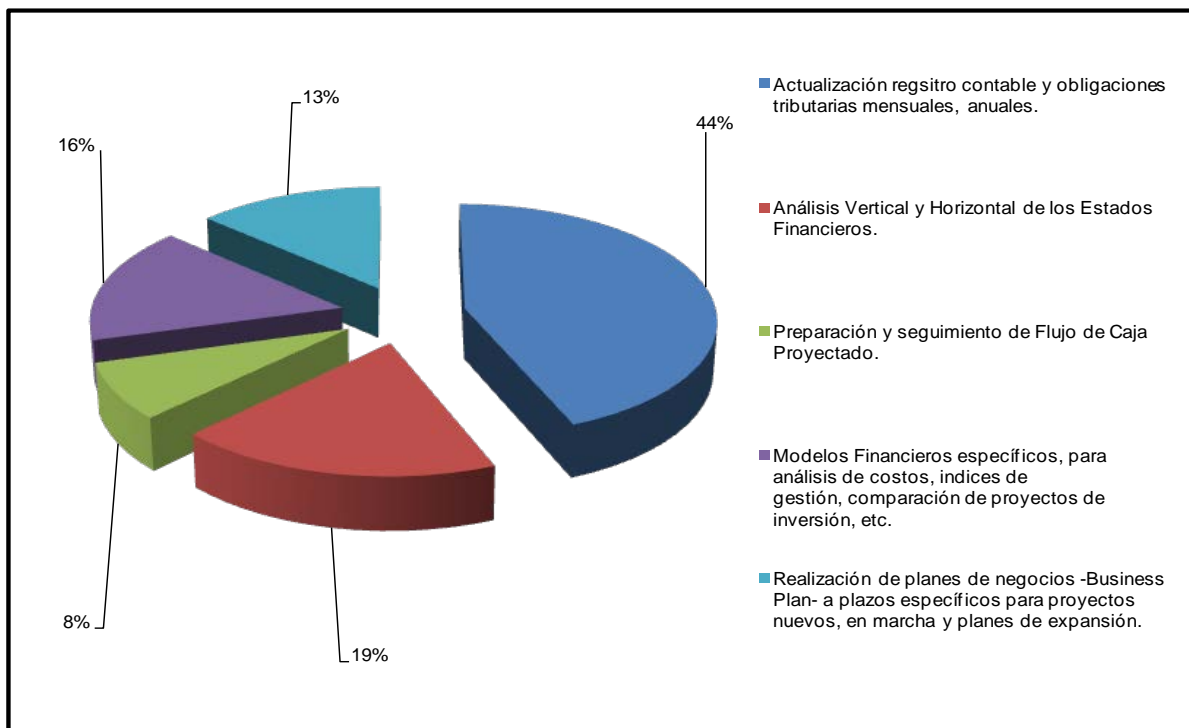
Para el 57% de las empresas encuestadas los resultados económicos son muy importantes, para el 14% consideran que es medianamente importante, para el 24% lo consideran importante, mientras que el 5% lo considera poco importante.



## PREGUNTA No. 9

### GRÁFICO No. 9

#### Preferencia del servicio



Fuente: Encuesta

Elaboración: Autor

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Se observa que las empresas encuestadas ponen mayor importancia en la actualización registro contable y obligaciones tributarias mensuales, anuales.

### **2.3. Definición de la demanda**

En base a la investigación de mercados se ha determinado que si es viable la creación de una empresa que prestará servicio de asesoría administrativa y financiera para MIPYMES en la Ciudad de Tena, Provincia de Napo.

Criterios para considerar que existe la demanda

- El 78% de la muestra encuestada de MIPYMES están dispuestas a la utilización de un servicio de asesoría, ya que existe la intención de contratar por parte de las MIPYMES de la Provincia de Napo nuestros servicios para el mejoramiento de sus resultados.
- Las MIPYMES están dispuestas a la utilización de un medio alternativo como es un servicio de asesoría para sus necesidades de información y solución de problemas, ya que el 47% de estas indican que no han cumplido con sus metas y objetivos por falta de planificación, mostrando un potencial servicio de nuestra organización.

### 2.3.1. Recopilación de información relativa a la demanda

En la Provincia de Napo, existen 2.657 establecimientos económicos que generan ventas por 83 millones de dólares<sup>8</sup>.

**CUADRO No. 4**  
**Empresas por categoría – Provincia de Napo**

<b>CATEGORÍAS</b>	<b>CASOS</b>	<b>%</b>
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.	1.375	51,75 %
Explotación de minas y canteras.	212	7,98 %
Industrias manufactureras.	161	6,06 %
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado.	19	0,72 %
Distribución de agua; alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento.	418	15,73 %
Construcción.	127	4,78 %
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas.	4	0,15 %
Transporte y almacenamiento.	66	2,48 %
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas.	65	2,45 %
Información y comunicación.	3	0,11 %
Actividades financieras y de seguros.	62	2,33 %
Actividades inmobiliarias.	43	1,62 %
Actividades profesionales, científicas y técnicas.	19	0,72 %
Actividades de servicios administrativos y de apoyo.	4	0,15 %
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria.	49	1,84 %
Enseñanza.	26	0,98 %
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social.	2	0,08 %
Otras actividades de servicios.	2	0,08 %
<b>TOTAL</b>	<b>2.657</b>	<b>100,00 %</b>

Fuente: INEC

Elaboración: Autor

---

<sup>8</sup>En [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec).

## **2.4. Segmentación del mercado**

Es el proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos.

Todos los mercados están compuestos de segmentos y éstos a su vez están formados usualmente por sub-segmentos. Por ejemplo el segmento de adolescentes puede dividirse aún más atendiendo a bases de edad, sexo, o algún otro interés.

### **2.4.1. Macro segmentación**

A través del estudio realizado por medio de las encuestas se puede concluir que el mercado objetivo son las MIPYMES.

### **2.4.2. Micro segmentación**

Para las empresas se ha determinado que los asesoramientos financieros y administrativos serán realizados con un enfoque especial sin dejar a un lado el macro ambiente.

## 2.5. Análisis de las fuerzas competitivas de Porter

Un enfoque muy popular para la planificación de la estrategia corporativa ha sido el propuesto en 1.980 por Michael E. Porter en su libro *Competitive Strategy Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. *“El punto de vista de Porter es que existen cinco fuerzas que determinan las consecuencias de rentabilidad a largo plazo de un mercado o algún segmento de este.”*<sup>9</sup>

### GRÁFICO No. 10

#### Fuerzas de Porter



**Fuente:** [www.fuerzasporter.com/es](http://www.fuerzasporter.com/es)

**Elaboración:** Autor

<sup>9</sup><http://ricoverimarketing.es.tripod.com/RicoveriMarketing/id24.html>

### **2.5.1. Rivalidad entre los competidores existentes**

Los competidores actuales son consultores grandes como: Blomberg y Asociados Cía. Ltda., Asesores tributarios y Contables A.T.C, EFICOM, AserCont Cía. Ltda., Soluciones Empresariales Cía. Ltda., y se enfocan mayormente en compañías ya desarrolladas y con experiencia. Las empresas consultoras están en boga, la demanda está creciendo, por esa razón se ha enfocado en MIPYMES, diferenciándose de esa manera de la competencia. El grado de rivalidad es moderado, ya que hay un factor diferenciador entre nuestra compañía y las demás existentes.

### **2.5.2. Amenazas de entrada de nuevos competidores**

Las barreras de entrada para los nuevos competidores es baja ya que se quiere más del conocimiento intelectual que de infraestructura física para poder iniciarse en este tipo de negocios.

Para tratar de evitarse que ocurra esto en lo más mínimo posible, tenemos un factor diferenciador de la competencia ya existente rapidez, precios asequibles, calidad, accesibilidad.

### 2.5.3. Amenaza de productos/servicios sustitutivos

La oferta de los servicios empresariales en la Ciudad de Tena, es limitada, debido a la falta de empresas que brinden un servicio integral, su prestación del servicio está enfocada en asesoría tributaria y contabilidad.

Se ha identificado 5 empresas casi similares cuyos servicios ofertados son:

#### CUADRO No. 5

##### Oferta de servicios de la competencia

Blomberg y Asociados Cía. Ltda.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Control contable</li><li>• Costos</li><li>• Declaración tributaria</li><li>• Proyectos</li></ul>
Asesores Tributarios y Contables A.T.C.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Contabilidad</li><li>• Costos</li><li>• Tributación</li></ul>
AserCont Cía. Ltda.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Contabilidad</li><li>• Costos</li><li>• Tributación</li></ul>
Soluciones Empresariales Cía. Ltda.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Contabilidad</li><li>• Tributación</li></ul>
EFICOM	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tributación</li><li>• Contabilidad</li><li>• Asuntos legales</li></ul>

**Fuente:** Entrevista a directivos de las empresas.

**Elaboración:** Autor

#### **2.5.4. Poder de negociación de los proveedores**

El poder de negociación de los proveedores es muy mínimo ya que en este caso es un servicio que requiere de conocimientos intelectuales.

#### **2.5.5. Poder de negociación de los clientes**

Es moderado ya que los clientes tienen la opción de escoger las diferentes consultoras existentes.

Por otro lado un punto a nuestro favor es que brindamos un servicio para MIPYMES y esto es un factor diferenciador.

### **2.6. Marketing: las 4C**

También llamado mezcla de mercadotecnia, el marketing mix designa al conjunto de herramientas y variables que debe poseer el responsable de marketing en una organización para contribuir con la fidelización del producto o servicio que comercializa, y así cumplir con los objetivos de la entidad.



### **2.6.1. Clientes**

Nuestro objetivo primordial es poder satisfacer al cliente con el servicio que se le va a brindar por eso es de vital importancia tener la disposición como empresa, poder complacerlo en todos los ámbitos requeridos. Lo primero que se debe definirse es quienes son nuestros clientes potenciales y que buscan del servicio que ofrecemos.

### **2.6.2. Comodidad**

Se refiere a que se debe contar con un buen servicio, este es uno de los primeros pasos en el cual se va a atender las expectativas del consumidor. Para un buen servicio que se va a brindar a las MIPYMES, se tiene pensado en hacer un centro de atención al cliente agradable, ofrecer servicios personalizados, entre otros.

### **2.6.3. Comunicación**

Para promover nuestro servicio brindado a una MIPYMES lo más importante es analizar donde se encuentre nuestro target y cuáles son los medios idóneos para alcanzarlos como radio, internet, revistas, etc.

Es por esta razón que debemos realizar un seguimiento a nuestra estrategia de comunicación y que ésta acorde con el posicionamiento que queremos lograr en nuestros clientes.

#### **2.6.4. Costo**

El precio de los servicios de consultoría y asesoramiento dependen del grado de complejidad y el presupuesto que el cliente dispone para su contratación, la estrategia a implementarse es la de precios de penetración, que busca reducir en primera instancia el margen de utilidad con el objetivo de obtener una cuota de mercado amplia en el corto tiempo.

#### **2.7. Demanda Insatisfecha**

Para determinar la demanda insatisfecha se ha establecido el universo total de 2.657<sup>10</sup> emprendimientos que existen en la Provincia de Napo, de la encuesta aplicada a 288 se ha establecido que el 78%<sup>11</sup> están interesados en contratar nuestro servicios, con estos datos se puede establecer que existen alrededor de 2.072 emprendimientos que usarían nuestros servicios. El siguiente cuadro nos muestra una aproximación del número de emprendimientos a los cuales podríamos llegar con nuestros servicios.

---

<sup>10</sup>**CUADRO No. 3:** Empresas por categoría – Provincia de Napo

<sup>11</sup>Resultados pregunta No. 5

## CUADRO No. 6

### Calculo de la demanda insatisfecha

CATEGORÍAS	EMPRENDIMIENTOS	78 % ACEPTACIÓN
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.	1.375	1.073
Explotación de minas y canteras.	212	165
Industrias manufactureras.	161	126
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado.	19	15
Distribución de agua; alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento.	418	326
Construcción.	127	99
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas.	4	3
Transporte y almacenamiento.	66	51
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas.	65	51
Información y comunicación.	3	2
Actividades financieras y de seguros.	62	48
Actividades inmobiliarias.	43	34
Actividades profesionales, científicas y técnicas.	19	15
Actividades de servicios administrativos y de apoyo.	4	3
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria.	49	38
Enseñanza.	26	20
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social.	2	2
Otras actividades de servicios.	2	2
<b>TOTAL</b>	<b>2.657</b>	<b>2.072</b>

**Fuente:** Encuestas

**Elaboración:** Autor

El mercado a cubrir es amplio sobre todo en el sector de Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca con 1.073 emprendimientos, el siguiente grupo consiste en la Distribución de agua, alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento con 326 actividades, los siguientes grupos nos muestran en forma equilibrada la distribución de emprendimientos, este será un referente para poder calcular los ingresos proyectados.

## **2.8. Conclusiones estudio de mercado**

- La oferta actual consiste en 5 empresas que brindan servicios en el área contable, en el área de costos y tributación no existen negocios similares.
- La demanda está considerado de acuerdo a la encuesta aplicada, el 78% de empresas tienen la intención de adquirir nuestros servicios.
- La demanda insatisfecha es alta ya que la oferta actual no cubre con las expectativas del mercado actual, por lo que es factible la implementación de una empresa consultora en el área financiera, administrativa y de planificación.

## CAPÍTULO III

### 3. TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

#### 3.1. Capacidad teórica o nominal

Se estableció como demanda insatisfecha de 2.072 emprendimientos, la misma que se espera cubrir el 5% para el primer año, con un incremento del 2% de atención en cada año, el siguiente cuadro nos muestra la capacidad a cubrir en cada año de vida útil del proyecto.

**CUADRO No. 7**  
**Capacidad de servicio teórica o nominal**

CATEGORÍAS	ACEPTACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
		5%	7%	9%	11%	13%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.	1,073	54	75	97	118	139
Explotación de minas y canteras.	165	8	12	15	18	21
Industrias manufactureras.	126	6	9	11	14	16
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado.	15	1	1	1	2	2
Distribución de agua; alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento.	326	16	23	29	36	42
Construcción.	99	5	7	9	11	13
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas.	3	0	0	0	0	0
Transporte y almacenamiento.	51	3	4	5	6	7
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas.	51	3	4	5	6	7
Información y comunicación.	2	0	0	0	0	0
Actividades financieras y de seguros.	48	2	3	4	5	6
Actividades inmobiliarias.	34	2	2	3	4	4
Actividades profesionales, científicas y técnicas.	15	1	1	1	2	2
Actividades de servicios administrativos y de apoyo.	3	0	0	0	0	0
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria.	38	2	3	3	4	5
Enseñanza.	20	1	1	2	2	3
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social.	2	0	0	0	0	0
Otras actividades de servicios.	2	0	0	0	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>2,072</b>	<b>104</b>	<b>145</b>	<b>187</b>	<b>228</b>	<b>269</b>

**Fuente:** Encuestas

**Elaboración:** Autor

### **3.2. Capacidad real o utilizada**

Se estima cubrir para el año 1 con las expectativas de 104 emprendimientos, los mismos que se proyectarán de acuerdo al porcentaje de aceptación de servicios (pregunta No. 9)

### **3.3. Alternativas de localización**

Se ha estimado 4 lugares de los cuales se hará el estudio pertinente para escoger la óptima localización.

### **3.4. Localización óptima**

#### **3.4.1. Macro localización**

Este estudio determina la zona, región, provincia o área geográfica en la que se ubicará la consultora financiera, uno de los factores de decisión consiste en el acceso que tengan a esta. En la decisión del entorno macro se analiza aspectos como la disponibilidad, las características y las particularidades del transporte.

Otros factores que son de importancia constituye la mano de obra, terrenos disponibles, clima, transporte, mercados de distribución y servicios generales, costumbres, estos son analizados desde la perspectiva de factibilidad de implementar esta empresa en un lugar determinado.

**PAÍS:** Ecuador  
**REGIÓN:** Oriente  
**PROVINCIA:** Napo  
**CANTÓN:** Tena

### 3.4.2. Micro localización

La micro localización determina el mejor lugar dentro de la Provincia de Napo. Para el efecto se utilizó el método cualitativo de calificación de lugares los cuales han sido sometidos a una escala valorativa, que se muestra a continuación:

**CUADRO No. 8**  
**Ponderación de factores**

<b>Sitios</b>	<b>Servicios básicos</b>	<b>Vías transitables</b>	<b>Cerca de la ciudad</b>	<b>Fácil localización</b>	<b>Total</b>
Parroquia Santa Inés	3	5	3	4	<b>15</b>
Parroquia San Jorge	4	5	4	4	<b>17</b>
Cantón Tena	4	5	5	5	<b>19</b>
Parroquia Pto. Napo	3	4	4	3	<b>14</b>

**Fuente:** Investigación  
**Elaboración:** Autor

### ESCALA DE VALORACIÓN

- 1 : Muy mala
- 2 : Mala
- 3 : Regular
- 4 : Buena
- 5 : Muy buena

La valoración cuantitativa determina que el mejor lugar es en la Ciudad de Tena ya que reúne todas las características necesarias para la implementación de este emprendimiento.

Los criterios para valorar que han sido considerados son:

- **Servicios básicos:** Existencia de todos los servicios básicos es decir agua, luz y teléfono (incluido internet).
- **Vías transitables:** Se ha evaluado el acceso a las vías, en este caso las vías de primer orden asfaltadas y bien señalizadas, vías de segundo orden, caminos lastrados, etc.
- **Cerca de la ciudad.-** Se considera la cercanía a la capital de provincia ya que aquí se encuentran la mayoría de negocios.
- **Fácil localización:** Se estima la capacidad que tenga la gente para poder ubicar el lugar en donde se encuentre la consultora.



## CAPÍTULO IV

### 4. INGENIERÍA DEL PROYECTO

#### 4.1. Descripción del proceso

El proceso para nuestros servicios será en forma general el siguiente:

- a. Diagnostico empresarial.
- b. Informe técnico a los dueños.
- c. Aplicación de estrategias de solución.
- d. Seguimiento y verificación de logros.

#### 4.2. Requerimiento de equipos

En base a la capacidad de brindar servicios a la colectividad se ha estimado los siguientes requerimientos tanto en la parte administrativa como operativa.

**CUADRO No. 9**

#### **Muebles y enseres**

<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>Unidades</b>
Escritorio tipo L	5
Archivador 4 gavetas	5
Silla giratoria prima	5
Silla ejecutiva pilot	1
Escritorio tipo gerente	1

**Elaboración:** Autor

## CUADRO No. 10

### Equipos de oficina

DENOMINACIÓN	Unidades
Equipo de computo	4
Equipo de fax y teléfono	1
1 Equipo de proyección	1
Computadora portátil	1
Teléfonos estacionales	4

Elaboración: Autor

### 4.3. Requerimiento de personal

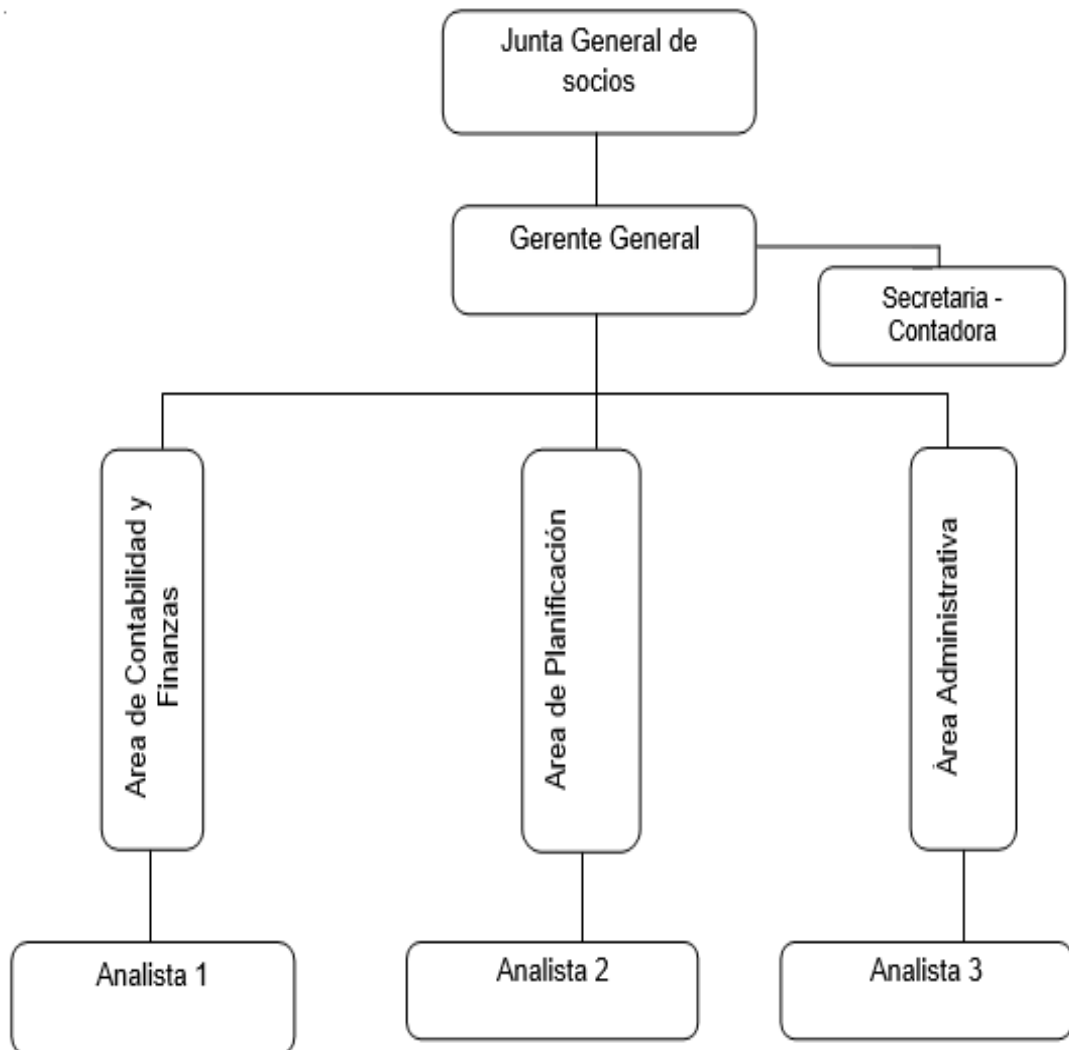
Con lo expuesto anteriormente para iniciar el funcionamiento de la empresa se necesitará:

- 1 Gerente.
- 1 Secretaria contadora.
- 3 Analistas.

La distribución económica se puede observar en el **Anexo No. 2**

#### 4.4. Estructura organizacional

**GRÁFICO No. 11**  
**Estructura organizacional**



**Elaboración:** Autor

El gráfico nos muestra, la estructura organizacional para el funcionamiento del personal.

#### **4.5. Responsabilidades de los niveles jerárquicos**

##### **a) Junta General de Socios**

- ✓ Establecer la normativa interna para personal.
- ✓ Aprobar los estatutos, reformas de la empresa, planes de trabajo.
- ✓ Se encarga de seleccionar al gerente.
- ✓ Regular las decisiones en cuanto a los cambios en los planes.
- ✓ Conocer, aprobar y sugerir con respecto a las actividades informadas por el gerente.
- ✓ Las demás que señalen la Ley de Compañías, estatutos, reglamentos de la compañía.

##### **b) Gerente**

- ✓ Formula y ejecuta los diferentes planes de trabajo
- ✓ Planificar la ejecución de los gastos en la empresa.
- ✓ Controlar y vigilar el proceso de entrega de servicios.
- ✓ Capacitar a los empleados en cuanto a mejorar en forma eficiente los recursos.
- ✓ Recabar datos de campo sobre nuevos mercados y la búsqueda de nuevos clientes.
- ✓ Buscar información sobre nuestra competencia.
- ✓ Establecerá la frecuencia de contacto con los clientes, de acuerdo a su potencial y dará de baja a aquellos no convenientes.
- ✓ Mantener actualizada la base de datos.
- ✓ Las demás que le señalan la Ley de Compañías, estatutos, reglamentos de la compañía y la junta general de socios.

**c) Secretaria-Contadora**

- ✓ Elabora y realiza los registros contables de la empresa.
- ✓ Realiza los pagos a proveedores.
- ✓ Organiza el registro contable de ingresos y gastos, declaraciones mensuales.
- ✓ Asesora a los analistas en los casos de actualización de contabilidad de ser el caso ayuda en la solución de problemas de los clientes.

**d) Analistas**

- ✓ Son los encargados de la entrega de los servicios conforme las áreas en las que hayan sido ubicados.

## CAPÍTULO V

### 5. INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

#### 5.1. Inversión

Consiste en determinar *la “cantidad en dinero que necesita aportar un emprendedor para iniciar un negocio y engloba las partidas iniciales necesarias para funcionar en el mercado”*<sup>12</sup>.

Para el presente proyecto se vio como mejor opción la construcción de las instalaciones mismas que constituyen una fuerte inversión, la cual después de los cinco años previstos del proyecto arroja resultados que permiten la recuperación de la inversión, también se presenta los requerimientos de equipos de oficina y de producción.

##### 5.1.1. Inversión fija

Se entiende por inversión fija, la adquisición de activos que permitirán el cumplimiento de las actividades administrativas y promoción del servicio.

#### CUADRO No. 11

##### Terrenos

VALORADO EN: Dólares

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Extensión m2 (10 x 8)	80	\$ 50.00	\$ 4,000.00
		<b>TOTAL</b>	<b>\$ 4,000.00</b>

Elaboración: Autor

<sup>12</sup>[www.tormo.com/emprendedores/empezar/conceptos.asp](http://www.tormo.com/emprendedores/empezar/conceptos.asp)

## CUADRO No. 12

### Edificios

VALORADO EN: Dólares

DENOMINACIÓN	Unidades	VALOR UNITARIO	TOTAL
Construcción	80	\$ 100.00	\$ 8,000.00
Corredores	1	250.00	250.00
Baños	1	200.00	200.00
Bodega	1	450.00	450.00
		<b>TOTAL</b>	<b>\$ 8,900.00</b>

Elaboración: Autor

### 5.1.2. Inversión en muebles y equipos

El presente proyecto después de indicar los requerimientos en el estudio de ingeniería nos muestra el siguiente cuadro de las inversiones en muebles y equipos:

## CUADRO No. 13

### Muebles y Enseres

VALORADO EN: Dólares

DENOMINACIÓN	Unidades	VALOR UNITARIO	TOTAL
Escritorio tipo L	5	\$ 185.70	\$ 928.50
Archivador 4 gavetas	5	170.00	850.00
Silla giratoria prima	5	78.00	390.00
Silla ejecutiva pilot	1	130.00	130.00
Escritorio tipo gerente	1	250.00	250.00
		<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2,548.50</b>

Elaboración: Autor

El siguiente cuadro nos muestran los equipos que se necesitan para el funcionamiento de la consultora financiera, los valores son los del mercado actual.

## CUADRO No. 14

### Equipos de oficina

VALORADO EN: Dólares

DENOMINACIÓN	Unidades	VALOR UNITARIO	TOTAL
Equipo de computo	4	\$ 900.00	\$ 3,600.00
Equipo de fax y teléfono	1	150.00	150.00
1 Equipo de proyección	1	1,200.00	1,200.00
Computadora portátil	1	950.00	950.00
Teléfonos estacionales	4	50.00	200.00
		<b>TOTAL</b>	<b>\$ 6,100.00</b>

Elaboración: Autor

### 5.1.3. Inversión en activos diferidos

- **Gastos de constitución**

Por concepto de gastos de constitución asciende a \$ 200.00 que cubre el valor por aprobación de la sociedad y las escrituras. Este egreso lo cubrirán totalmente los socios.

- **Gastos de instalación**

Estos gastos corresponden a la instalación de los equipos, adecuaciones del local su monto asciende a \$ 100.00.

- **Gastos de capacitación y puesta en marcha**

Corresponden a los que se realizarán al iniciar el funcionamiento de las instalaciones, tanto en pruebas preliminares como en el inicio de la operación hasta alcanzar un funcionamiento adecuado.



Así como también los gastos de capacitación tendientes a la instrucción, adiestramiento y preparación del personal para el desarrollo de las habilidades y conocimientos que deben adquirir con anticipación a la puesta en marcha. Este monto asciende a \$ 100.00.

### CUADRO No. 15

#### Inversión en activos diferidos

VALORADO EN: Dólares

DENOMINACIÓN	TOTAL
Gastos de constitución	\$ 200.00
Gastos de instalación	100.00
Gastos de capacitación y puesta en marcha	100.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 400.00</b>

Elaboración: Autor

#### 5.1.4. Capital de trabajo

El capital de trabajo es la cantidad de dinero que se necesita para ejecutar las actividades y dar inicio a las operaciones en la empresa, para la implementación del presente proyecto se requiere:

### CUADRO No. 16

#### Capital de trabajo

#### Gastos administrativos

VALORADO EN: Dólares

DETALLE	MENSUAL
Servicios básicos	\$ 40.00
Viáticos y movilizaciones	50.00
Sueldos y beneficios legales	1,622.00
Suministros	30.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1,742.00</b>

**Gastos de Ventas**

VALORADO EN: Dólares

DETALLE	MENSUAL
Relaciones públicas	\$ 50.00
Viáticos y movilizaciones	80.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 130.00</b>

**GASTOS OPERATIVOS** **\$ 1,872.00**

Elaboración: Autor

El capital de operación para el funcionamiento de la empresa asciende a \$ 1,872.00 durante un mes de trabajo, para efectos de liquidez se considerará el valor estimado para los tres primeros meses de funcionamiento.

**CUADRO No. 17****Capital de operación****CÁLCULO DEL CAPITAL DE OPERACIÓN PARA UN TRIMESTRE****Gastos administrativos**

VALORADO EN: Dólares

DETALLE	TRIMESTRAL
Servicios básicos	\$ 120.00
Viáticos y movilizaciones	150.00
Sueldos y beneficios legales	4,866.00
Suministros	90.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 5,226.00</b>

**Gastos de ventas**

VALORADO EN: Dólares

DETALLE	TRIMESTRAL
Relaciones públicas	\$ 150.00
Viáticos y movilizaciones	240.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 390.00</b>

**CAPITAL DE OPERACIÓN 1er TRIMESTRE** **\$ 5,616.00**

Elaboración: Autor

### 5.1.5. Inversiones totales

Se muestra el valor de la inversión total, la que permitiría funcionar a la empresa, en el siguiente cuadro:

#### CUADRO No. 18

##### Resumen de inversiones

#### INVERSIÓN TOTAL

#### INVERSIÓN ACTIVOS

TERRENOS	\$ 4,000.00	
EDIFICIOS	8,900.00	
MUEBLES Y ENSERES	2,548.50	
EQUIPOS DE OFICINA	6,100.00	
GASTOS DIFERIDOS	400.00	
INVERSIÓN TOTAL	<u>\$ 21,948.50</u>	
INVERSIÓN TOTAL REAL		\$ 21,948.50
+ CAPITAL DE OPERACIÓN 1ER TRIMESTRE		<u>5,616.00</u>
<b>INVERSIÓN TOTAL REAL + CAPITAL DE OPERACIÓN</b>		<b>\$ 27,564.50</b>

Elaboración: Autor

Se considera como inversión total del proyecto todos los rubros para un año, además se incluye el capital de operación para un trimestre, ya que el no incluirla puede crear la falta de recursos y desfase en los pagos en los primeros meses de ejecución. El valor que se requiere para la implementación de la consultora financiera es de \$ 27,564.50

## 5.2. Financiamiento del proyecto

Se estima conseguir fuentes de financiamiento propio, es decir se buscará cinco socios, los mismos que conformarán el nivel directivo.

Para la ejecución del presente proyecto se requiere una inversión total de \$ 27,564.50 se incluye el capital de trabajo para el primer trimestre que es de \$ 5,616.00 mismos que pueden ser cubiertos de la siguiente manera:

**CUADRO No. 19**

**Financiamiento propio** **27,564.50**

<b>SOCIO</b>	<b>APORTE</b>	<b>% DEL CAPITAL</b>
SOCIO 1	\$ 5,512.90	20.00
SOCIO 2	5,512.90	20.00
SOCIO 3	5,512.90	20.00
SOCIO 4	5,512.90	20.00
SOCIO 5	5,512.90	20.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 27,564.50</b>	<b>100.00</b>

Elaboración: Autor

Lo que significa que el capital propio estará conformado por la aportación de 5 socios con un valor de \$ 5,512.90 c/uno, incluido el socio fundador.

## CAPITULO VI

### 6. ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

Este estudio es importante para establecer el nivel de factibilidad del proyecto en base a un análisis de los fondos disponibles contrastando con los posibles escenarios que pueden presentarse en el entorno del proyecto.

#### 6.1. Presupuesto de ingresos y gastos

##### 6.1.1. Presupuesto

Se le llama **presupuesto** al cálculo anticipado de los ingresos y gastos de una actividad económica durante un período, por lo general en forma anual. Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización. El presupuesto es el instrumento de desarrollo anual de las empresas o instituciones cuyos planes y programas se formulan por término de un año. Para calcular y presentar los gastos de servicios administrativos y financieros, referente al proyecto comenzaremos por desglosarlos en grupos parciales. Los presupuestos descritos a continuación han sido calculados a precios actuales para el primer año, y a partir del segundo se incrementarán en relación con el porcentaje de inflación anual proyectada que es del 5,53 %<sup>13</sup>, el mismo que afecta los gastos a futuro ya que las condiciones del mercado no pueden ser permanentes ni estáticas.

---

<sup>13</sup>Tasa anual de inflación nacional de acuerdo al Banco Central del Ecuador.

### 6.1.1.1. Presupuesto de ingresos

Se considera como ingreso ordinario los servicios que ofertan, que es la razón de ser del emprendimiento.

Para el primer año se estima cubrir con el 5% de la demanda insatisfecha se muestra a continuación la proyección para cada año con un incremento del 2% para cada año de vida del proyecto durante la vida estimada del proyecto.

Para los siguientes años se estima como muestra el siguiente cuadro:

**CUADRO No. 20**

#### Proyección de ingresos

<b>SERVICIOS A OFERTAR</b>	<b>PREFERENCIA DEL SERVICIO PREGUNTA No. 9 EN %</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Actualización registro contable y obligaciones tributarias.	44	45	64	82	100	118
Análisis vertical y horizontal de los estados financieros.	19	19	27	35	43	50
Preparación y seguimiento de flujo de caja proyectado.	8	8	11	15	18	21
Modelos financieros específicos, para análisis de costos.	16	17	23	30	37	44
Realización de planes de negocios -Business Plan- a plazos específicos para proyectos nuevos, en marcha y planes de expansión.	13	14	19	25	30	36
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>104</b>	<b>145</b>	<b>187</b>	<b>228</b>	<b>269</b>

**Fuente:** Pregunta No. 9 Encuestas

**Elaboración:** Autor

**CUADRO No. 21**

**Ventas proyectadas de servicios**

**INGRESOS POR SERVICIOS**

**VENTAS PROYECTADAS**

FASE AÑO	OPERACIÓN				
	1	2	3	4	5
<b>LINEA DE PRODUCTOS</b>					
• Actualización registro contable y obligaciones tributarias anuales.	45	64	82	100	118
Precio	\$ 200.00	\$ 211.06	\$ 222.73	\$ 235.05	\$ 248.05
<b>SUB TOTAL</b>	<b>\$ 9,094.97</b>	<b>\$ 13,437.09</b>	<b>\$ 18,231.63</b>	<b>\$ 23,515.36</b>	<b>\$ 29,327.72</b>
• Análisis vertical y horizontal de los estados financieros, para toma de decisiones 3 años	19	27	35	43	50
Precio	\$ 120.00	\$ 126.64	\$ 133.64	\$ 141.03	\$ 148.83
<b>SUB TOTAL</b>	<b>\$ 2,325.93</b>	<b>\$ 3,436.37</b>	<b>\$ 4,662.52</b>	<b>\$ 6,013.76</b>	<b>\$ 7,500.20</b>
• Preparación y seguimiento de flujo de caja proyectado, para 3 años	8	11	15	18	21
Precio	\$ 120.00	\$ 126.64	\$ 133.64	\$ 141.03	\$ 148.83
<b>SUB TOTAL</b>	<b>\$ 984.05</b>	<b>\$ 1,453.85</b>	<b>\$ 1,972.60</b>	<b>\$ 2,544.29</b>	<b>\$ 3,173.16</b>
• Modelos financieros específicos, para análisis de costos, índices de gestión, comparación de proyectos de inversión, etc.	17	23	30	37	44
Precio	\$ 500.00	\$ 527.65	\$ 556.83	\$ 587.62	\$ 620.12
<b>SUB TOTAL</b>	<b>\$ 8,386.75</b>	<b>\$ 2,390.76</b>	<b>\$ 16,811.96</b>	<b>\$ 21,684.25</b>	<b>\$ 27,044.00</b>
• Realización de planes de negocios -Business Plan- a plazos específicos para proyectos nuevos, en marcha y planes de expansión.	14	19	25	30	36
Precio	\$ 800.00	\$ 844.24	\$ 890.93	\$ 940.19	\$ 992.19
<b>SUB TOTAL</b>	<b>\$ 11,033.24</b>	<b>\$ 16,300.73</b>	<b>\$ 22,117.06</b>	<b>\$ 28,526.83</b>	<b>\$ 35,577.89</b>
<b>INGRESOS POR VENTAS PRODUCTOS</b>	<b>\$ 31,824.93</b>	<b>\$ 47,018.79</b>	<b>\$ 63,795.77</b>	<b>\$ 82,284.50</b>	<b>\$ 102,622.98</b>

Elaboración: Autor

### 6.1.1.2. Presupuesto de gastos

Los gastos están calculados en base a las futuras actividades que pueda realizar la consultora para cumplir con las expectativas de cubrir el servicio.

#### CUADRO No. 22

#### Presupuesto de gastos 5 años de operación consultora financiera

#### GASTOS PROYECTADOS

<b>FASE</b>	<b>OPERACIÓN</b>				
<b>AÑO</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Depreciaciones y amortizaciones	\$ 1,553.57	\$ 1,553.57	\$ 1,553.57	\$ 1,553.57	\$ 1,553.57
Servicios básicos	480.00	506.54	534.56	564.12	595.31
Relaciones públicas	600.00	633.18	668.19	705.15	744.14
Viáticos y movilizaciones	960.00	1013.09	1069.11	1128.23	1190.62
Sueldos y beneficios legales	22,072.00	23,292.58	24,580.66	25,939.97	27,374.45
Impuestos	3,818.99	4,030.18	4,253.05	4,488.25	4,736.45
Suministros	360.00	379.91	400.92	423.09	446.48
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 29,844.56</b>	<b>\$ 31,409.05</b>	<b>\$ 33,060.06</b>	<b>\$ 34,802.37</b>	<b>\$ 36,641.02</b>

Elaboración: Autor



### 6.1.1.3. Gastos operacionales

Se consideran aquellos gastos que se dan por la gestión administrativa del proyecto, se ha considerado los pagos que permiten cumplir con la óptima gestión lo que permitirá incrementar las utilidades proyectadas.

#### 6.1.1.3.1. Gastos administrativos y ventas

A continuación se muestra los gastos administrativos y de ventas que se darán en el primer año:

#### CUADRO No. 23 Gastos Operativos

##### Gastos administrativos VALORADO EN: Dólares

DETALLE	ANUAL
Servicios básicos	\$ 480.00
Viáticos y movilizaciones	600.00
Sueldos y beneficios legales	19,464.00
Suministros	360.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 20,904.00</b>

##### Gastos de ventas VALORADO EN: Dólares

DETALLE	ANUAL
Relaciones públicas	\$ 600.00
Viáticos y movilizaciones	960.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1,560.00</b>

**GASTOS OPERATIVOS** \$ 22,464.00

Elaboración: Autor

Se estima que para el primer año de funcionamiento los gastos de operación ascenderán a \$ 22,464.00 distribuidos en administrativos y ventas.

6.1.1.4. Estado de resultados

CUADRO No. 24

Estado de resultados

FASE AÑO	OPERACIÓN				
	1	2	3	4	5
Ingresos por servicios	\$ 31,824.93	\$ 47,018.79	\$ 63,795.77	\$ 82,284.50	\$ 102,622.98
(-) Costos de operación	29,844.56	31,409.05	33,060.06	34,802.37	36,641.02
<b>Utilidad antes de Imptos.</b>	<b>1,980.38</b>	<b>15,609.75</b>	<b>30,735.71</b>	<b>47,482.13</b>	<b>65,981.95</b>
(-) 15% Empl. Trab.	297.06	2,341.46	4,610.36	7,122.32	9,897.29
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 1,683.32</b>	<b>\$ 13,268.28</b>	<b>\$ 26,125.36</b>	<b>\$ 40,359.81</b>	<b>\$ 56,084.66</b>

Elaboración: Autor

El cuadro nos muestra las utilidades proyectadas que se pueden generar con la implementación de la consultora financiera, siendo el resultado de los ingresos menos los gastos que se pueden generar durante los cinco años de vida estimada del proyecto, como se aprecia en todos los años existen utilidades.

## 6.2. Evaluación financiera

La evaluación financiera de un proyecto se fundamenta en la verificación y análisis de la información contenida en el estudio financiero, tiene como fin definir la mejor opción de inversión, a través de la aplicación de criterios de evaluación.

### 6.2.1. Flujo de efectivo (FE)

Es el ingreso neto periódico que se estima (utilidad neta). Para el cálculo de los flujos de efectivo utilizamos la siguiente fórmula:

#### CUADRO No. 25

#### Flujo de efectivo

$$FE = \boxed{\text{Utilidad neta} + \text{Depreciaciones} + \text{Amortizaciones}}$$

AÑO	UTILIDAD NETA	DEPRECIACIONES	AMORTIZACIONES	FLUJOS DE EFECTIVO
0		-	-	-
1	\$ 1,683.32	\$ 1,473.57	\$ 80.00	\$ 3,236.89
2	13,268.28	1,473.57	80.00	14,821.85
3	26,125.36	1,473.57	80.00	27,678.92
4	40,359.81	1,473.57	80.00	41,913.37
5	56,084.66	1,473.57	80.00	57,638.23

Elaboración: Autor

Para determinar la validez del proyecto se necesita que los FE sean positivos, en el cuadro anterior notamos en cada año el signo es positivo lo que indica que cumplen con esta condición y permite seguir con el estudio de este emprendimiento.

### 6.2.2. Valor actual neto (VAN)

Valor actual neto procede de la expresión inglesa *Net presentvalue*. El acrónimo es NPV en inglés y VAN en español. Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto. Con este criterio, se recomienda realizar aquellas inversiones cuyo valor actual neto sea positivo.

En el presente proyecto el VAN se lo ha estimado en base al porcentaje de inflación proyectada de acuerdo al Banco Central del Ecuador, el siguiente cuadro nos demuestra el cálculo del VAN:

**CUADRO No. 26**  
**Valor actual neto al 5,53%**

<b>AÑO</b>	<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>	<b>FACTOR DE ACTUALIZACIÓN</b>	<b>FLUJO DE EFECTIVO ACTUALIZADO</b>	<b>FLUJO DE EFECTIVO ACUMULADO</b>
<b>0</b>	\$ 27,564.50	1.0000	\$ -27,564.50	\$ - 27,565
<b>1</b>	3,236.89	0.9475	3,066.95	-24,498
<b>2</b>	14,821.85	0.8979	13,308.54	-11,189
<b>3</b>	27,678.92	0.8508	23,549.23	12,360
<b>4</b>	41,913.37	0.8062	33,790.56	46,151
<b>5</b>	57,638.23	0.7640	44,035.60	<b>90,186</b>

Elaboración: Autor

Actualizando los flujos del proyecto estos son positivos durante los años de la inversión, condición que es básica para comprobar la rentabilidad del proyecto, es decir que los mismos en el flujo de efectivo acumulado, se recuperan hasta el año 5.

### 6.2.3. Período de recuperación de la inversión (PRI)

El PRI es un indicador que establece el tiempo en que los inversionistas recuperan su inversión y esta les genera utilidades.

Se ha utilizado la siguiente fórmula:

$$\text{PRI} = \text{AÑO ANTERIOR} + \frac{\text{FE DEL AÑO INVERSION}}{\$ 27,564.50}$$

$$\text{PRI} = 2 + \frac{\$ 23,549.23}{\$ 27,564.50}$$

$$\text{PRI} = 2.854331742$$

La información se toma de los datos que arroja la tabla del VAN la misma que se actualizado al 5,53% inflación proyectada nacional.

**CUADRO No. 27**  
**Período de recuperación de la inversión**  
**VAN 5,53% (van 1)**

AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FLUJO DE EFECTIVO ACTUALIZADO	FLUJO DE EFECTIVO ACUMULADO
0	\$ 27,564.50	1.0000	\$ -27,564.50	\$ -27,565
1	3,236.89	0.9475	3,066.95	-24,498
2	14,821.85	0.8979	13,308.54	-11,189
3	27,678.92	0.8508	23,549.23	12,360
4	41,913.37	0.8062	33,790.56	46,151
5	57,638.23	0.7640	44,035.60	<b>90,186</b>

Elaboración: Autor

La inversión se recupera hasta el 2do año y 311 días, situación que es aceptable ya que está dentro de la vida estimada del proyecto.

#### 6.2.4. Tasa interna de retorno (TIR)

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. El VAN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad.

Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, el coste de oportunidad de la inversión (si la inversión no tiene riesgo, el coste de oportunidad utilizado para comparar la TIR será la tasa de rentabilidad libre de riesgo). Si la tasa de rendimiento del proyecto expresada por la TIR supera la tasa de corte, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza.

Para este caso, la TIR hemos comparado con la tasa vigente en el mercado tasa activa 14%.

#### CÁLCULO DE LA TIR

##### Método de interpolación

$$\text{TIR} = r_2 + (r_2 - r_1) \frac{\text{VAN 1}}{\text{VAN 1} - \text{VAN 2}}$$

**DONDE:**

$r_1 = 0.0553$	
$r_2 = 0.0753$	términos pesimistas
$\text{VAN 1} = \$ 90,186$	
$\text{VAN 2} = \$ 81,957$	

**CUADRO No. 28**  
**Tasa interna de retorno**

AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	VAN 5,53% (van 1)			VAN 7.53% (van 2)		
		FACTOR DE ACTUALIZACION	FLUJO DE EFECTIVO ACTUALIZADO	FLUJO DE EFECTIVO ACUMULADO	FACTOR DE ACTUALIZACION	FLUJO DE EFECTIVO ACTUALIZADO	FLUJO DE EFECTIVO ACUMULADO
0	27,564.50	1.0000	-27,564.50	-27,565	1.0000	-27,564.50	-27,565
1	3,236.89	0.9475	3,066.95	-24,498	0.9299	3,009.98	-24,555
2	14,821.85	0.8979	13,308.54	-11,189	0.8648	12,817.93	-11,737
3	27,678.92	0.8508	23,549.23	12,360	0.8042	22,259.39	10,523
4	41,913.37	0.8062	33,790.56	46,151	0.7479	31,347.01	41,870
5	57,638.23	0.7640	44,035.60	<b>90,186</b>	0.6955	40,087.39	<b>81,957</b>

Elaboración: Autor

**VAN 1**

**VAN 2**

$$\text{TIR} = 0,0753 + (0,0753 - 0,0553) \frac{90,186}{8,229}$$

$$\text{TIR} = 0,0753 + (0,02) \frac{90,186}{8,229}$$

$$\text{TIR} = 0,0753 + (0,02) 10.95934216$$

$$\text{TIR} = 0,0753 + 0.219186843$$

$$\text{TIR} = 0.294486843$$

$$\text{TIR} = 29.448684$$

El criterio para el cálculo ha sido en términos pesimistas para comprobar la rentabilidad del proyecto. La tasa interna de retorno anual del proyecto es de 29.44% la cual es mayor a los costos de oportunidad que ofrece el mercado, lo que significa que el proyecto es rentable y resulta atractivo para la inversión.

### 6.2.5. Relación beneficio – costo (RBC)

Para el cálculo de la relación beneficio - costo hemos actualizado tanto los ingresos como los egresos a una tasa del 7,53% anual (VAN 2), como se presenta en el siguiente cuadro:

**CUADRO No. 29**

#### Relación beneficio – costo

**VAN 2**

<b>AÑO</b>	<b>INGRESOS</b>	<b>EGRESOS</b>	<b>FACTOR DE ACTUALIZACION</b>	<b>INGRESOS ACTUALIZADOS</b>	<b>EGRESOS ACTUALIZADOS</b>
<b>0</b>			1.0000	-	0.00
<b>1</b>	\$ 31,824.93	\$ 29,844.56	0.9299	\$ 29,594.01	\$ 27,752.45
<b>2</b>	47,018.79	31,409.05	0.8648	40,661.85	27,162.55
<b>3</b>	63,795.77	33,060.06	0.8042	51,304.56	26,586.90
<b>4</b>	82,284.50	34,802.37	0.7479	61,540.57	26,028.69
<b>5</b>	102,622.98	36,641.02	0.6955	71,374.28	25,483.83
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 254,475.28</b>	<b>\$ 133,014.42</b>

Elaboración: Autor

$$\text{B/C} = \frac{\text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\text{EGRESOS ACTUALIZADOS}}$$

$$\text{B/C} = \frac{254,475.28}{133,014.42}$$

$$\text{B/C} = \$ 1.91$$

La relación beneficio costo es de \$ 1,91 es decir por cada dólar invertido genera una utilidad de \$ 0.91 ctvs., el mismo que es un parámetro que puede permitir la acogida del proyecto por parte de inversionistas.



### 6.2.6. Punto de equilibrio

**CUADRO No. 30**  
**Punto de equilibrio**

<b>AÑOS</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>VENTAS</b>	<b>\$ 31,824.93</b>	<b>\$ 47,018.79</b>	<b>\$ 63,795.77</b>	<b>\$ 82,284.50</b>	<b>\$ 102,622.98</b>
<b>COSTOS FIJOS</b>					
Depreciaciones	1,473.57	1,473.57	1,473.57	1,473.57	1,473.57
Amortizaciones	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
Gastos financieros	-	-	-	-	-
Sueldos y beneficios legales	22,072.00	23,292.58	24,580.66	25,939.97	27,374.45
<b>TOTAL CF</b>	<b>\$ 23,625.57</b>	<b>\$ 24,846.15</b>	<b>\$ 26,134.23</b>	<b>\$ 27,493.54</b>	<b>\$ 28,928.02</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>					
Servicios básicos	480.00	506.54	534.56	564.12	595.31
Relaciones públicas	600.00	633.18	668.19	705.15	744.14
Viáticos y movilizaciones	960.00	1,013.09	1,069.11	1,128.23	1,190.62
Suministros	360.00	379.91	400.92	423.09	446.48
<b>TOTAL CV</b>	<b>\$ 2,400.00</b>	<b>\$ 2,532.72</b>	<b>\$ 2,672.78</b>	<b>\$ 2,820.58</b>	<b>\$ 2,976.56</b>
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>\$ 25,552.55</b>	<b>\$ 26,260.71</b>	<b>\$ 27,277.02</b>	<b>\$ 28,469.42</b>	<b>\$ 29,792.13</b>

Se ha utilizado la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{CF}{1 - \left( \frac{CV}{VENTAS\ TOTALES} \right)}$$

El cuadro demuestra los ingresos que debe generar la empresa durante los cinco años de funcionamiento, con los cuales la empresa no perdería pero tampoco obtendría utilidades, es decir estaría generando recursos para cubrir los egresos de la misma.

## 6.2.7. Estados financieros proyectados

Con todos los cálculos elaborados anteriormente se ha elaborado los estados financieros proyectados los mismos que se muestran a continuación:

### 6.2.7.1. Estado de situación inicial

Al iniciar las actividades para la consultora financiera, se cuenta con la siguiente información contable:

#### ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL Año 1

<b>ACTIVOS</b>		
<b>CORRIENTE</b>		\$ 5,616.00
Caja – bancos	\$ 5,616.00	
Inventarios	<u>0.00</u>	
<b>FIJOS</b>		
Terrenos	<u>4,000.00</u>	4,000.00
<b>Depreciables</b>		17,548.50
Edificios	8,900.00	
Muebles y enseres	2,548.50	
Equipos de oficina	<u>6,100.00</u>	
<b>DIFERIDOS</b>		400.00
Gastos de constitución	200.00	
Gastos de instalación	100.00	
Gastos de capacitación y puesta en marcha	<u>100.00</u>	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b><u>\$ 27,564.50</u></b>
<b>PASIVOS</b>		
<b>CORRIENTE</b>		0.00
Préstamos bancarios		
<b>PATRIMONIO</b>		27,564.50
Capital social	<u>27,564.50</u>	
Aporte accionistas		
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b><u>\$ 27,564.50</u></b>

### 6.2.7.2. Estado de situación final

Se ha elaborado los estados una vez que concluye cada año económico los mismos son una proyección en base a las condiciones mencionadas tanto para ingresos, gastos.

#### ESTADO DE SITUACION FINAL AÑO 1

<b>ACTIVOS</b>			
<b>CORRIENTE</b>			9,149.94
Caja - bancos	7,596.38		
Inventarios	1,553.56		
<b>FIJOS</b>			
Terrenos	4,000.00		4,000.00
<b>Depreciables</b>			16,074.94
EDIFICIOS	8,900.00	8,633.00	
_ Depreciación acumulada	<u>-267.00</u>		
MUEBLES Y ENSERES	2,548.50	2,317.94	
_ Depreciación acumulada	<u>-230.57</u>		
EQUIPOS DE OFICINA	6,100.00	5,124.00	
_ Depreciación acumulada	<u>-976.00</u>		
<b>Diferidos</b>			320.00
Gastos de constitución	200.00	160.00	
_ Amortización acumulada	<u>-40.00</u>		
Gastos de Instalación	100.00	80.00	
_ Amortización acumulada	<u>-20.00</u>		
Gastos de capacitación y puesta en marcha	100.00	80.00	
_ Amortización acumulada	<u>-20.00</u>		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>			<b><u><u>29,544.88</u></u></b>
<b>PASIVOS</b>			
<b>CORRIENTE</b>			297.06
Préstamos bancarios	0.00		
Intereses por pagar	0.00		
Trabajadores 15%	297.06		
<b>PATRIMONIO</b>			29,247.82
Capital social	27,564.50		
Aporte accionistas			
Utilidad neta del ejercicio	1,683.32		
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>			<b><u><u>29,544.88</u></u></b>

**ESTADO DE SITUACION FINAL  
AÑO 2**

<b>ACTIVOS</b>		
<b>CORRIENTE</b>		2,6016.20
Caja - bancos	22,909.07	
Inventarios	3,107.13	
<b>FIJOS</b>		
TERRENOS	4,000.00	4,000.00
<b>Depreciables</b>		14,601.37
EDIFICIOS	8,633.00	8,366.00
_ Depreciación acumulada	-267.00	
MUEBLES Y ENSERES	2,317.94	2,087.37
_ Depreciación acumulada	-230.57	
EQUIPOS DE OFICINA	5,124.00	4,148.00
_ Depreciación acumulada	-976.00	
<b>Diferidos</b>		240.00
Gastos de constitución	160.00	120.00
_ Amortización acumulada	-40.00	
Gastos de instalación	80.00	60.00
_ Amortización acumulada	-20.00	
Gastos de capacitación y puesta en marcha	80.00	60.00
_ Amortización acumulada	-20.00	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b><u>44,857.57</u></b>
 <b>PASIVOS</b>		
<b>CORRIENTE</b>		2,341.46
Préstamos bancarios	0.00	
Intereses por pagar		
Trabajadores 15%	2,341.46	
<b>PATRIMONIO</b>		42,516.10
Capital social	27,564.50	
Aporte accionistas		
Utilidad neta del ejercicio	13,268.28	
Utilidad acumulada	1,683.32	
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b><u>44,857.57</u></b>

**ESTADO DE SITUACION FINAL  
AÑO 3**

<b>ACTIVOS</b>		
<b>CORRIENTE</b>		55,964.01
Caja - bancos	53,440.48	
Inventarios	2,523.53	
<b>FIJOS</b>		
TERRENOS	4,000.00	4,000.00
<b>Depreciables</b>		13,127.81
EDIFICIOS	8,366.00	8,099.00
_ Depreciación acumulada	<u>-267.00</u>	
MUEBLES Y ENSERES	2087.37	1,856.81
_ Depreciación acumulada	<u>-230.57</u>	
EQUIPOS DE OFICINA	4,148.00	3,172.00
_ Depreciación acumulada	<u>-976.00</u>	
<b>Diferidos</b>		160.00
Gastos de constitución	120.00	80.00
_ Amortización acumulada	<u>-40.00</u>	
Gastos de instalación	60.00	40.00
_ Amortización acumulada	<u>-20.00</u>	
Gastos de capacitación y puesta en marcha	60.00	40.00
_ Amortización acumulada	<u>-20.00</u>	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<u><u>73,251.82</u></u>
 <b>PASIVOS</b>		
<b>CORRIENTE</b>		4,610.36
Préstamos bancarios	0.00	
Intereses por pagar		
Trabajadores 15%	4,610.36	
<b>PATRIMONIO</b>		68,641.46
Capital social	27,564.50	
Aporte accionistas		
Utilidad neta del ejercicio	26,125.36	
Utilidad acumulada	14,951.60	
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<u><u>73,251.82</u></u>

**ESTADO DE SITUACIÓN FINAL  
AÑO 4**

<b>ACTIVOS</b>			
<b>CORRIENTE</b>			100,389.35
Caja - bancos	96,516.55		
Inventarios	3,872.80		
<b>FIJOS</b>			
<b>TERRENOS</b>	4,000.00		4,000.00
<b>Depreciables</b>			11,654.24
<b>EDIFICIOS</b>	8,099.00	7,832.00	
_ Depreciación acumulada	<u>-267.00</u>		
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	1856.81	1,626.24	
_ Depreciación acumulada	<u>-230.57</u>		
<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>	3172.00	2,196.00	
_ Depreciación acumulada	<u>-976.00</u>		
<b>Diferidos</b>			80.00
Gastos de constitución	80.00	40.00	
_ Amortización acumulada	<u>-40.00</u>		
Gastos de instalación	40.00	20.00	
_ Amortización acumulada	<u>-20.00</u>		
Gastos de capacitación y puesta en marcha	40.00	20.00	
_ Amortización acumulada	<u>-20.00</u>		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>			<u><u>116,123.59</u></u>
<b>PASIVOS</b>			
<b>CORRIENTE</b>			7,122.32
Préstamos bancarios			
Intereses por pagar			
Trabajadores 15%	7,122.32		
<b>PATRIMONIO</b>			109,001.27
Capital social	27,564.50		
Aporte accionistas			
Utilidad neta del ejercicio	40,359.81		
Utilidad acumulada	41,076.96		
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>			<u><u>116,123.59</u></u>

**ESTADO DE SITUACIÓN FINAL**  
**AÑO 5**

**ACTIVOS**

**CORRIENTE** 160,802.54

Caja - bancos 15,8941.69

Inventarios 1,860.85

**FIJOS**

TERRENOS 4,000.00 4,000.00

**Depreciables** 10,180.68

EDIFICIOS 7,832.00 7,565.00

\_ Depreciación acumulada -267.00

MUEBLES Y ENSERES 1,626.24 1,395.68

\_ Depreciación acumulada -230.57

EQUIPOS DE OFICINA 2,196.00 1,220.00

\_ Depreciación acumulada -976.00

**Diferidos** 0.00

Gastos de constitución 40.00 0.00

\_ Amortización acumulada -40.00

Gastos de instalación 20.00 0.00

\_ Amortización acumulada -20.00

Gastos de capacitación y puesta en marcha 20.00 0.00

\_ Amortización acumulada -20.00

**TOTAL ACTIVOS** 174,983.22

**PASIVOS**

**CORRIENTE** 9,897.29

Préstamos bancarios

Intereses por pagar

Trabajadores 15% 9,897.29

**PATRIMONIO** 165,085.93

Capital social 27,564.50

Aporte accionistas

Utilidad neta del ejercicio 56,084.66

Utilidad acumulada 81,436.77

**TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO** 174,983.23

Estados Financieros elaborados en base al flujo de caja

## 6.2.8. Indicadores financieros

Los índices financieros son herramientas de evaluación para los ejecutivos, los accionistas, los acreedores, los clientes, los proveedores, el gobierno, grupos sociales especialistas y eventuales, es decir, toda sociedad o empresa, ven la necesidad de conocer la marcha de la empresa en los negocios.

### 6.2.8.1. Índices de liquidez

El índice de liquidez es uno de los elementos más importantes en las finanzas de una empresa, por cuando indica la disponibilidad de liquidez de que dispone la empresa.

#### 6.2.8.1.1. Razón corriente

La razón corriente indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo.

**CUADRO No. 31**  
**Razón corriente**

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Activo corriente	\$ 9,149.94	\$ 26,016.20	\$ 55,964.01	\$ 100,389.35	\$ 160,802.54
Pasivo corriente	\$ 97.06	\$ 2,341.46	\$ 4,610.36	\$ 7,122.32	\$ 9,897.29
	<b>\$ 30.80</b>	<b>\$ 11.11</b>	<b>\$ 12.14</b>	<b>\$ 14.10</b>	<b>\$ 16.25</b>

Elaboración: Autor



Este indicador compara los activos corrientes con sus pasivos corrientes, es decir sus obligaciones con respecto a lo que posee, de acuerdo a los resultados el primer año la empresa puede cubrir sus obligaciones ya que por cada dólar de deuda tiene para cubrir con \$ 30.80 a favor, el comportamiento es variable con respecto a los años de vida del proyecto, lo que significa que la implementación del presente proyecto permite laborar sin preocupaciones durante los siguientes años, ya que los activos son representativos con respecto a los pasivos de la empresa. Este indicador se entiende ya que para cubrir la inversión inicial se busca capital propio sin necesidad de recurrir al endeudamiento con instituciones bancarias.

#### 6.2.8.2. Índices de endeudamiento

Índice financiero que mide la relación existente entre el importe de los fondos propios de una empresa con relación a las deudas que mantiene tanto en el largo como en el corto plazo.

##### 6.2.8.2.1. Razón de patrimonio a pasivo

Este índice de endeudamiento establece la estrategia de financiamiento y la vulnerabilidad de la empresa a esa estructura de financiamiento dada.

**CUADRO No. 32**  
**Razón de patrimonio a pasivo**

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Patrimonio	\$ 29,247.82	\$ 42,516.10	\$ 68,641.46	\$ 109,001.27	\$ 165,085.93
Pasivo	\$ 297.06	\$ 2,341.46	\$ 4,610.36	\$ 7,122.32	\$ 9,897.29
	<b>\$ 98.46</b>	<b>\$ 18.16</b>	<b>\$ 14.89</b>	<b>\$ 15.30</b>	<b>\$ 16.68</b>

Elaboración: Autor

Este indicador compara el total del patrimonio con el pasivo, es decir lo que se posee en forma neta con respecto a las obligaciones que están pendientes, esto sería en caso de quiebra, el comportamiento del índice es ascendente para el primer año \$ 98.46 se da este valor tan alto ya que el primer año de funcionamiento la inversión es prácticamente solventada por los socios en síntesis no se recurre al endeudamiento, es decir por cada dólar que se debe con respecto al pasivo se tiene de patrimonio \$ 98.46 para cumplir; segundo año \$ 18.16; tercer año desciende \$ 14.89; cuarto año \$ 15.30; quinto año \$ 16.68; como se observa los índices son constantes, situación que es beneficiosa para la empresa.

### 6.2.8.3. Índices de productividad

Estos índices miden la efectividad de la administración para convertir las ventas y la inversión en utilidades.

#### 6.2.8.3.1. Margen de utilidad

Porcentaje de las ventas netas que generan utilidad después de impuestos.

**CUADRO No. 33**  
**Índices de productividad**

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Utilidad neta	\$ 1,683.32	\$ 13,268.28	\$ 26,125.36	\$ 40,359.81	\$ 56,084.66
Ventas netas	\$ 31,824.93	\$ 47,018.79	\$ 63,795.77	\$ 82,284.50	\$ 102,622.98
	<b>5%</b>	<b>28%</b>	<b>41%</b>	<b>49%</b>	<b>55%</b>

Elaboración: Autor

El indicador compara la utilidad neta con las ventas netas de esta manera se estima que porcentaje de las ventas netas son ganancias; para el primer año la utilidad es del 5.29% lo que demuestra que el primer año se ha trabajado en ventas para producir utilidades y para cubrir gastos, desde el segundo año en adelante observamos que se producen buenos rendimientos con respecto a las ventas es así que para el segundo año tenemos 28%; tercer año 41%; cuarto año 49%; quinto año 55%. Estableciendo que las utilidades son considerables con respecto a la inversión.

#### **6.2.8.4. Índices de rentabilidad**

Con estas razones se pretende medir el nivel o grado de rentabilidad que obtiene la empresa ya sea con respecto al monto de los activos de la empresa o respecto al capital aportado por los socios.

##### **6.2.8.4.1. Tasa de Rendimiento sobre la Inversión en Activos**

Representa la efectividad total de la administración para producir utilidades con los activos disponibles.

**CUADRO No. 34**  
**Tasa de rendimiento sobre la inversión en activos**

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Utilidad neta	\$ 1,683.32	\$ 13,268.28	\$ 26,125.36	\$ 40,359.81	\$ 56,084.66
Activos totales	\$ 29,544.88	\$ 44,857.57	\$ 73,251.82	\$ 116,123.59	\$ 174,983.22
	<b>6%</b>	<b>30%</b>	<b>36%</b>	<b>35%</b>	<b>32%</b>

**Elaboración:** Autor

El indicador compara la utilidad con el promedio de activos totales, resultando el porcentaje de retorno que generan las inversiones en activos, el primer año es del 6%, de ahí en adelante es ascendente teniendo para el segundo año el 30%; tercer año 36%; cuarto año 35%; quinto año 32%.

#### 6.2.8.4.2. Tasa de rendimiento sobre la inversión de los accionistas

Este indicador representa el rendimiento de la inversión del accionista o socio.

**CUADRO No. 35**  
**Tasa de rendimiento sobre la inversión de los accionistas**

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Utilidad neta	\$ 1,683.32	\$ 13,268.28	\$ 26,125.36	\$ 40,359.81	\$ 56,084.66
Patrimonio	\$ 29,247.82	\$ 42,516.10	\$ 68,641.46	\$ 109,001.27	\$ 165,085.93
	<b>6%</b>	<b>31%</b>	<b>38%</b>	<b>37%</b>	<b>34%</b>

**Elaboración:** Autor

El indicador compara las utilidades netas con el patrimonio, dándonos como resultado la velocidad del retorno de las inversiones realizadas; como se observa el primer año el retorno es del 6% lo cual es igual a los costos de oportunidad del mercado, pero este índice como se observa para los siguientes años se convierte muy atractivo, ya que el índice es ascendente y determina que se puede recuperar el valor total de la inversión en los años de vida del proyecto.

## **CAPITULO VII**

### **7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **7.1. CONCLUSIONES**

- En base al estudio de mercado realizado, se puede determinar que la consultoría en el área financiera y administrativa es factible, esto se establece ya que existe el precedente de que en la zona de estudio no existe una institución que brinde varias opciones de servicios tanto administrativos como financieros, con un mercado potencia en la zona de 2,072 emprendimientos en la actualidad.
- La cantidad de empresas existentes en la Ciudad de Tena, presentan una tendencia de crecimiento considerable por año, de acuerdo a la base de datos del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, por lo que se determina que existe una demanda potencial con una aceptación del 78% porcentaje estimado de acuerdo a la encuesta realizada, este segmento puede ser atendido ya que la oferta actual no llena las expectativas actuales de servicio.
- En la ciudad existe suficiente personal especializado y con la debida experiencia (aproximadamente 62) profesionales, para integrarse a la estructura orgánica de la compañía, para que cumplan con las actividades administrativas y operativas del proyecto.

- La determinación del tamaño adecuado del proyecto, permitirá establecer la cantidad efectiva de servicios que la consultora “Robles Cía. Ltda.,” ofrecerá durante los cinco años de proyección, reduciendo de esta forma los gastos e incrementando los ingresos atribuibles al proyecto, para iniciar el tamaño cubrirá el 5% de la demanda insatisfecha, a partir del segundo año el incremento será del 2% para cada año de vida del proyecto.
- El análisis pormenorizado de los factores de localización, han permitido establecer el sitio estratégico donde se ubicará la compañía en este caso en la Ciudad de Tena, siendo un lugar accesible y seguro, para los clientes que acudirán a la compañía a solicitar los servicios.
- Según el estudio presupuestario el pronóstico de ventas realizada en función a la respuesta de la Pregunta No. 9, en el primer año genera un ingreso de \$ 31,824.93 USD, incrementándose considerablemente para los siguientes años, esto gracias al proceso del servicio, el tamaño y la localización del mercado.
- Realizada la evaluación financiera se ha determinado que el proyecto es rentable desde punto de vista financiero ya que el **VAN** es positivo en \$ **90,186 USD**, la tasa interna de retorno **TIR** de **29.44%** y el **PRI** es en **2 años 311 días**.

## 7.2. RECOMENDACIONES

Luego de haber realizado el estudio de factibilidad para la creación de la CONSULTORA FINANCIERA “ROBLES CÍA. LTDA.”, realizó las siguientes recomendaciones:

- Determinado la factibilidad técnica y económica del proyecto recomiendo que es necesario ponerlo en marcha, ya que es una buena oportunidad de inversión, de esta manera crear actividades productivas que fomente el crecimiento económico que tanto requiere la ciudad y el país.
- Ofrecer un servicio personalizado, a precios razonables y al ser una entidad que se constituirá en la Ciudad de Tena, brindará una asistencia técnica rápida, oportuna y permanente acorde a la realidad de la zona, con facilidades para contratar y pagar el servicio, de manera que los clientes estén satisfechos con los cambios generados, con la atención y la calidad en los servicios que reciban por parte de los miembros de la compañía.
- Aplicar la estructura organizacional propuesta, en la cual se establece un marco que contempla responsabilidades, funciones y requisitos que deben cumplir los candidatos a ocupar los cargos, quienes apoyarán al cumplimiento de los objetivos de la compañía.
- Uno de los factores de éxito sin duda es la calidad de servicio por ende es importante realizar la capacitación a los colaboradores en las diferentes áreas, principalmente en atención al cliente.

- Invertir en la creación de la consultora financiera “Robles Cía. Ltda.”, ya que se ha demostrado la factibilidad técnica, económica, financiera y social, lo que garantiza la rentabilidad y el retorno de la inversión.



## RESUMEN

Este trabajo de investigación tiene como fin la Creación de la Consultora Financiera “Robles Cía. Ltda.,” en la Ciudad de Tena, Provincia de Napo, con el objetivo de contribuir con la generación de empleo y la eficiencia de los negocios ubicados en la Provincia de Napo.

El motivo de la presente tesis es satisfacer las necesidades de la población de la Ciudad de Tena, Provincia de Napo, de contar con una empresa que ofrezca un portafolio de servicios financieros, eficaces y eficientes para los clientes del sector.

Ante esta necesidad de servicios de consultoría financiera y administrativa, se propone el presente proyecto para la creación de la Consultora “Robles Cía. Ltda.,” la misma que se constituirá como la pionera en ofrecer este tipo de servicios en la zona, comprometida en proveer un servicio de calidad, atendiendo con personal altamente capacitado, que asesore en la implantación de adecuadas técnicas de gestión administrativa a las empresas que conforman el mercado objetivo.

Para el desarrollo de cada una de las etapas del proyecto, se obtuvo información de fuentes primarias y de fuentes secundarias, con lo que se ha realizado una efectiva evaluación del proyecto y de los resultados obtenidos, se puede decir que el proyecto de creación de la Consultora “Robles Cía. Ltda.,” en la Ciudad de Tena, es técnicamente factible de ejecutarlo y financieramente rentable para los inversionistas.

## SUMARY

This research has as main purpose the creation of “Robles Financial Consulting Co.”, in Tena City, Napo Province, which aims contribute with employment and efficient business located at Napo Province.

The reason of this current thesis is to satisfy the city’s population need, which expects to have an enterprise that offers a portfolio of efficient and effective financial services for the clients.

Based upon this need of financial and administrative consulting services, this project is proposed for the creation of Robles Financial Consulting Co which shall constitute as a pioneer enterprise that offers this kind of services in the zone, committed to provide a quality service with highly trained staff that advice on the implementation of appropriate techniques of administrative management for the target market enterprises.

For the development of each step in this project, the information was taken from primary and secondary sources that allowed an effective evaluation of the project and the results, now we can say the creation of Robles Financial Consulting Co project is feasible to run and financially rewarding for investors.

## BIBLIOGRAFÍA

- Ayala V. Hugo, (2002), Diccionario de Términos Económicos, Editorial Pedagógica Freire, Riobamba.
- Bernstein Leopold A, (2004), Análisis de Estados Financieros, Ediciones Deusto.
- Bolten Steven E, (2005), Administración Financiera, Universidad de Houston, Editorial Limusa SA Balderas.
- Guilcapi Jaime, (2011), Elaboración y Evaluación de Proyectos, Riobamba.
- Herrera E. Luis, Medina F. Arnaldo, Naranjo L. Galo, (2004), Tutoría de la Investigación Científica.
- Ilpes, Guía Para la Elaboración de Proyectos. Siglo XXI. México. 1972.
- Jiménez Mónica, Fundamentos para la Dirección de Proyectos, Cuarta Edición. (Guía del PMBOK®),
- Kotler Philip, (2005), Dirección de Mercadotecnia, Octava Edición, Prentice Hall.
- Moreno Rodrigo, (2005), Elaboración y Evaluación de Proyectos, Texto Básico ESPOCH, Riobamba.
- Moreno Joaquín, (2003), Las Finanzas en las Empresas, Cuarta Edición.
- R. Barrios Alfredo, (2003), Metodología de la Investigación 6, Psic. Educ. Tercera Edición.

- Robbins Stephen, (2005), Administración, Quinta Edición, Prentice Hall, Madrid.
- Rosemberg, (2008), Diccionario de Administración y Finanzas, Editorial Océano. Barcelona.
- Sapag Chain Nassir y Sapag Chain Reinaldo, (2003), Preparación y Evaluación de Proyectos, Cuarta Edición, McGraw-Hill, México.
- Sapag Chain Nassir, (2007), Proyectos de Inversión, Formulación y Evaluación, Prentice-Hall, México.
- Van Horne J, (2002), Administración Financiera, Onceava Edición, Prentice Hall.
- Ley de Consultoría, publicada en el Registro Oficial No. 455 de 5 de Noviembre de 2004.
- Microsoft® Encarta® 2009. © 1993-2008. Microsoft Corporation.

## **WEBGRAFIA**

- <http://ricoverimarketing.es.tripod.com/RicoveriMarketing/id24.html>
- <http://www.tormo.com/emprendedores/empezar/conceptos.asp>
- <http://www.inec.gov.ec/>
- <http://www.supercias.gov.ec>
- <http://www.fuerzasporter.com/es>
- <http://www.crearempresas.com/>
- <http://www.todoenfinanzas.com/>

## GLOSARIO

**Actividad Económica:** Conjunto de actos realizados por las personas para satisfacer sus necesidades, mediante la producción y el intercambio de bienes y servicios.

**Activo:** Comprende los bienes y servicios y los derechos de la entidad, que sean susceptibles a ser cuantificados objetivamente.

**Capital Social:** Cuenta del patrimonio que comprende los valores de los certificados de aportación suscritos y pagados por los socios y los que se originan por la aplicación de excedentes.

**Compañía:** Persona jurídica integrada por dos o más personas, que afrontan el riesgo de asumir una actividad económica de la que aspiran obtener beneficios.

**Consultor:** Es un persona que está en condiciones de ejercer cierta influencia sobre un individuo, un grupo o una organización, pero sin poder directo para efectuar cambios o llevar los programas a la práctica.

**Contrato:** Es un documento legal escrito en lenguaje formal, es obligatorio y por escrito, rígido y formal.

**Costos Fijos:** Son aquellas erogaciones en efectivo o a crédito necesarias en la elaboración de un bien o servicio, que no varían de acuerdo a la producción y permanecen constantes para cualquier nivel de actividad.

**Costos Variables:** Se obtienen de los costos directos e indirectos que se identifican plenamente con el producto y varían proporcionalmente con el volumen de producción.

**Inversionista:** Persona natural o jurídica que decide en base a su capital y/o préstamo, colocarlos en actividades productivas con fines de lucro.

**Fidelización:** Es el fenómeno por el que un público determinado permanece fiel a la compra de un producto concreto, de una marca concreta, de una forma continua o periódica.

**Marketing:** Conjunto de principios y prácticas que buscan el aumento del comercio, especialmente de la demanda.

**Periodo de Recuperación de la Inversión:** Hace referencia a los periodos que dura en recuperarse la inversión en el tiempo, dependiendo de la rentabilidad del negocio.

**Proyecto:** Desde el punto de vista económico, propone la producción de algún bien o la prestación de algún servicio, con el empleo de una técnica dada y con miras a obtener un determinado resultado o ventaja económica o social.

**Punto de Equilibrio:** Es la igualdad entre los ingresos por ventas y los costos de producción, es la compensación entre ingresos y costos para dar como utilidad cero, donde el negocio no gana ni pierde.

**Relación Beneficio Costo:** Expresa el rendimiento en términos de valor actual neto, que genera el proyecto por unidad monetaria invertida.

**Target:** Término que se utiliza habitualmente en publicidad para designar al destinatario ideal de una determinada campaña, producto o servicio.

**Tasa Interna de Retorno:** Representa la rentabilidad obtenida en proporción directa al capital invertido.

**Valor Actual Neto:** Es el valor puesto al día de todos los flujos de caja esperados de un proyecto de inversión.

## SIGLAS

- **ACCE.-** Asociación de Compañías Consultoras del Ecuador.
- **BC-** Beneficio-Costo.
- **FE.-** Flujo de Efectivo
- **IEPI.-** Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual.
- **MIPYMES.-** Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.
- **INEC.-** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
- **PRI.-** Periodo de Recuperación de la Inversión.
- **R.O.-** Registro Oficial.
- **RUC.-** Registro Único de Contribuyentes.
- **TIR.-** Tasa Interna de Retorno.
- **VAB.-** Valor Agregado Bruto.
- **VAN.-** Valor Actual Neto.

# **ANEXOS**



## **ANEXO No. 1**

### **MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA**

**CAPITULO PRIMERO.-** Denominación, Objeto social, Duración y Domicilio.

**ARTÍCULO PRIMERO.- DENOMINACIÓN.-** La compañía se denominará CONSULTORA FINANCIERA “ROBLES CÍA. LTDA.” y es de nacionalidad ecuatoriana.

**ARTICULO SEGUNDO.- DOMICILIO.-** El domicilio principal de la compañía será la ciudad de Tena, pero podrá abrir agencias o sucursales en otros lugares del país.

**ARTÍCULO TERCERO.- PLAZO DE DURACIÓN.-** El plazo de duración de la compañía será de quince años, contados a partir de la fecha de su inscripción en el Registro Mercantil. Dicho plazo podrá ampliarse, reducirse e inclusive la compañía disolverse anticipadamente de acuerdo con la ley.

**ARTICULO CUARTO.- CAPITAL SOCIAL.-** El capital social de la compañía CONSULTORA FINANCIERA “ROBLES CÍA. LTDA.” es de VEINTE SIETE MIL QUINIENTOS SESENTA Y CUATRO 50/100 DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, dividido en VEINTE SIETE MIL QUINIENTOS SESENTA Y CUATRO, participaciones sociales de un dólar de los Estados Unidos de América cada una.

**ARTÍCULO QUINTO.- CERTIFICADO DE APORTACIÓN.-** LA COMPAÑÍA ENTREGARÁ A CADA SOCIO UN CERTIFICADO DE aportación, en el que constará en forma expresa su carácter de no negociable y el número de participaciones que por su aporte le corresponde. Las participaciones serán transferidas con el consentimiento unánime del capital social, debiéndose cumplir además con los requisitos preceptuados en la ley.

**ARTÍCULO SEXTO.- AUMENTO DEL CAPITAL SOCIAL.-** Cuando se resolviere aumentar el capital social de la compañía, los socios tendrán derecho preferente para suscribir una o más participaciones a prorrata de sus respectivas participaciones sociales, pudiendo renunciar a su derecho preferente en forma expresa.

**ARTICULO SÉPTIMO.- VOTACIÓN Y BENEFICIOS.-** Todos los socios gozarán de iguales derechos, obligaciones y responsabilidades. Por cada participación de un dólar, el socio tendrá derecho a un voto.

**ARTICULO OCTAVO.- DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA COMPAÑÍA.-** La compañía estará gobernada por la Junta General de socios y administrada por el Presidente y el Gerente General.

**ARTICULO NOVENO.- REPRESENTACIÓN LEGAL.-** La representación Legal, judicial y extrajudicial de la compañía la tiene el Gerente General, por lo tanto, se encuentra facultado para realizar a nombre de ella, toda clase de actos y contratos de cualquier naturaleza y cuantía que estos fueren, siempre y cuando tengan relación con el objeto social de la compañía.

**ARTICULO DÉCIMO.-** La Junta General de Socios es el órgano máximo de la compañía y está formada por los socios legalmente convocados y reunidos. La Junta General puede ser ordinaria o extraordinaria, se reunirá en el domicilio principal de la compañía, previa convocatoria escrita e individual dirigida a los socios, con ocho días de anticipación, por lo menos al fijado para la reunión. La junta ordinaria se reunirá por lo menos una vez al año dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico. La extraordinaria se reunirá en cualquier tiempo en que fuere legalmente convocada. En las juntas generales sólo podrá tratarse los asuntos puntualizados en la convocatoria, bajo pena de nulidad, salvo lo dispuesto en la Ley para las llamadas juntas generales o totalitarias.

**ARTICULO DÉCIMO PRIMERO.- CONVOCATORIA, QUÓRUM Y VOTACIÓN.** El Gerente General convocará a juntas generales, cumpliendo las disposiciones reglamentarias y estatutarias pertinentes. El socio o socios que representaren al menos la décima parte del capital social de la compañía, podrá o podrán ejercer el derecho previsto en el actual artículo ciento dieciséis, literal y, de la Ley de Compañías.

**ARTÍCULO DÉCIMO SEGUNDO.-** Para que la junta general pueda instalarse o deliberar en primera convocatoria, será necesario que los socios asistentes representen más de la mitad del capital social. En segunda convocatoria, la junta se instalará con el número de socios presentes, sea cual fuere el capital social que representen, y así se expresara en la convocatoria.

**ARTICULO DÉCIMO TERCERO.-** Para que la Junta General ordinaria o extraordinaria pueda acordar válidamente el aumento o disminución de capital, la transformación, la fusión, la disolución anticipada, la reactivación si se hallare en estado de liquidación, la convalidación y en general cualquier modificación a los estatutos, se procederá en la forma prevista en la Ley de Compañías.

**ARTICULO DÉCIMO CUARTO.-** No obstante lo dispuesto en los artículos anteriores, la junta se entenderá convocada y quedará válidamente constituida en cualquier lugar del territorio nacional para tratar cualquier asunto, y en cualquier tiempo siempre que esté presente o representado todo el capital y los asistentes, quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad, acepten por unanimidad tanto la celebración de la junta como los asuntos a tratarse.

**ARTÍCULO DÉCIMO QUINTO.-** Los socios podrán concurrir a las reuniones de junta general, ya sea personalmente o por medio de representante. La representación se conferirá mediante poder especial o general otorgado ante Notario Público o mediante carta dirigida al gerente general de la compañía. Las resoluciones de las juntas generales serán tomadas por mayoría de votos del capital concurrente, salvo las excepciones previstas en la Ley de Compañías. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría numérica.

**ARTICULO DÉCIMO SEXTO.- ATRIBUCIONES DE LA JUNTA GENERAL.**  
Son atribuciones y deberes de la junta general

- a) Establecer la normativa interna para personal.
- b) Aprobar los estatutos, reformas de la empresa, planes de trabajo.
- c) Se encarga de seleccionar al gerente.
- d) Regular las decisiones en cuanto a los cambios en los planes.
- e) Conocer, aprobar y sugerir con respecto a las actividades informadas por el Gerente.
- f) Las demás que señalen la Ley de Compañías, estatutos, reglamentos de la compañía.

**ARTICULO DÉCIMO SÉPTIMO.- DIRECCIÓN Y ACTAS.-** Las Juntas Generales serán dirigidas por el Presidente de la Compañía o por quien lo estuviere reemplazando, o si así se acordare, por un socio elegido para el efecto en la misma Junta. El acta de las deliberaciones y acuerdos de las Juntas Generales. Llevarán las firmas del Presidente y Secretario de la Junta, función ésta que será desempeñada por el Gerente General. Las actas de las Juntas Generales se llevarán en hojas móviles escritas a máquina en el anverso y reverso, las mismas que deberán ser foliadas con numeración continua y sucesiva y rubricada una por una por el Secretario.

**ARTICULO DÉCIMO OCTAVO.- DEL PRESIDENTE.-** El Presidente que puede ser socio o no de la compañía durará cinco años en su cargo, pero podrá ser indefinidamente reelegido y sus funciones se prorrogarán hasta ser legalmente reemplazado, sin perjuicio de lo que dispone el artículo ciento treinta y seis reformado, de la Ley de Compañías.

**ARTICULO DÉCIMO NOVENO.- DEL GERENTE GENERAL.-** El Gerente General durará cinco años en el ejercicio de sus funciones pero podrá ser indefinidamente reelegido, no requiere ser socio de la compañía, y sus funciones se prorrogarán hasta ser legalmente reemplazado, sin perjuicio de lo que dispone el artículo ciento treinta y seis reformado. De la Ley de Compañías

**ARTICULO VIGÉSIMO.- ATRIBUCIONES Y DEBERES DEL GERENTE GENERAL.-** Son atribuciones del Gerente General;

- a) Formula y ejecuta los diferentes planes de trabajo.
- b) Planificar la ejecución de los gastos en la empresa.
- c) Controlar y vigilar el proceso de entrega de servicios.
- d) Capacitar a los empleados en cuanto a mejorar en forma eficiente los recursos.
- e) Recabar datos de campo sobre nuevos mercados y la búsqueda de nuevos clientes.
- f) Buscar información sobre nuestra competencia.
- g) Establecerá la frecuencia de contacto con los clientes, de acuerdo a su potencial y dará de baja a aquellos no convenientes.
- h) Mantener actualizada la base de datos.
- i) Las demás que le señalan la Ley de Compañías, estatutos, reglamentos de la compañía y la junta general de socios.

**ARTICULO VIGÉSIMO PRIMERO.- FONDO DE RESERVA.-** De las utilidades líquidas y realizadas de la Compañía, se segregará anualmente un cinco por ciento, para constituir un fondo de reserva Legal, hasta que éste alcance el veinte por ciento del capital social.

**ARTÍCULO VIGÉSIMO SEGUNDO.- CAUSAS DE DISOLUCIÓN.-** Son causas de disolución de la Compañía las señaladas en la Ley de Compañías y la resolución de la Junta General tomadas con sujeción a la Ley.

**ARTICULO VIGÉSIMO TERCERO.- DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN.-** En caso de disolución y liquidación de la compañía, no habiendo oposición entre los socios, asumirá las funciones de liquidador el Gerente General; de haber oposición, la Junta General nombrará uno o más liquidadores y señalará sus atribuciones y deberes.

**ARTICULO VIGÉSIMO CUARTO.- DESCRIPCIÓN Y PAGO DEL CAPITAL SOCIAL.-**El Capital Social ha sido suscrito y pagado de acuerdo al siguiente detalle:

<b>SOCIOS</b>	<b>CAPITAL SUSCRITO</b>	<b>CAPITAL PAGADO</b>	<b>PARTICIPACIONES</b>	<b>% DEL CAPITAL</b>
SOCIO 1	\$ 5,512.90	\$ 5,512.90	\$ 5,512.90	20.00
SOCIO 2	5,512.90	5,512.90	5,512.90	20.00
SOCIO 3	5,512.90	5,512.90	5,512.90	20.00
SOCIO 4	5,512.90	5,512.90	5,512.90	20.00
SOCIO 5	5,512.90	5,512.90	5,512.90	20.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 27,564.50</b>	<b>\$ 27,564.50</b>	<b>\$ 27,564.50</b>	<b>100.00</b>

El capital suscrito es de VEINTE SIETE MIL QUINIENTOS SESENTA Y CUATRO 50/100 DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA; El capital pagado es de VEINTE SIETE MIL QUINIENTOS SESENTA Y CUATRO 50/100 DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA: El capital suscrito y pagado por cada uno de los socios es el que consta en el cuadro anteriormente indicado. El capital pagado será depositado en la cuenta de integración cuando estén aprobados los documentos de formación de la compañía por los organismos correspondientes.

**ARTÍCULO VIGÉSIMO QUINTO.-** Cualquiera de los fundadores quedan facultados para realizar las gestiones hasta el perfeccionamiento de ésta escritura.- Usted Señor Notario, se servirá agregar las demás cláusulas de estilo para la perfecta validez de ésta escritura.- HASTA AQUÍ LA MINUTA.- Los comparecientes ratifican la minuta inserta, la misma que se halla firmado por el Doctor, para el otorgamiento de la presente escritura pública, se observaron los preceptos Legales del caso, y leída que les fue a los comparecientes por mí, el Notario, en unidad de acto, se ratifican y firman conmigo el Notario, de todo lo cual doy fe.- (FIRMADO) señor SOCIO 1, con cédula de identidad número.... y papeleta de votación número..... SOCIO 2, con cédula de identidad número.... y papeleta de votación número.... SOCIO 3, con cédula de identidad número..... y papeleta de votación..... SOCIO 4, con cédula de identidad número..... y papeleta de votación....., SOCIO5, con cédula de identidad número..... y papeleta de votación.....

\_\_\_\_\_  
Firma                      Firma                      Firma                      Firma                      Firma

## ANEXO No. 2

### Distribución económica del personal

#### PROYECCIÓN DE SUELDOS

N.-	NOMBRE	SUELDO BÁSICO	TOTAL	9,35%	DÉCIMO XIII	DÉCIMO IV
<b>DEPART. ADM.</b>						
1	Gerente	350.00	350.00	32.73	350.00	350.00
1	Secretaria Contadora	318.00	318.00	29.73	318.00	318.00
	<b>SUMAN</b>	<b>668.00</b>	<b>668.00</b>	<b>62.46</b>	<b>668.00</b>	<b>668.00</b>
<b>DEPARTAMENTO DE SERVICOS</b>						
1	Analista	318.00	318.00	29.73	318.00	318.00
1	Analista	318.00	318.00	29.73	318.00	318.00
1	Analista	318.00	318.00	29.73	318.00	318.00
	<b>SUMAN</b>	<b>954.00</b>	<b>954.00</b>	<b>89.199</b>	<b>1,234.00</b>	<b>636.00</b>
<b>TOTAL MENSUAL</b>		<b>1,622.00</b>	<b>1,622.00</b>	<b>151.66</b>	<b>1,304.00</b>	<b>1,304.00</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>		<b>19,464.00</b>		<b>1,819.88</b>		

### ANEXO No. 3

#### Empresas por categoría – Provincia de Napo

CATEGORÍAS	CASOS	%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.	1.375	51,75 %
Explotación de minas y canteras.	212	7,98 %
Industrias manufactureras.	161	6,06 %
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado.	19	0,72 %
Distribución de agua; alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento.	418	15,73 %
Construcción.	127	4,78 %
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas.	4	0,15 %
Transporte y almacenamiento.	66	2,48 %
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas.	65	2,45 %
Información y comunicación.	3	0,11 %
Actividades financieras y de seguros.	62	2,33 %
Actividades inmobiliarias.	43	1,62 %
Actividades profesionales, científicas y técnicas.	19	0,72 %
Actividades de servicios administrativos y de apoyo.	4	0,15 %
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria.	49	1,84 %
Enseñanza.	26	0,98 %
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social.	2	0,08 %
Otras actividades de servicios.	2	0,08 %
<b>TOTAL</b>	<b>2.657</b>	<b>100,00 %</b>

## ANEXO No. 4

### Encuesta

#### ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

#### FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

#### ESCUELA INGENIERÍA EN FINANZAS

Nº.....

El objetivo de nuestra investigación, es conocer la factibilidad para la creación de una consultora financiera en la Ciudad de Tena, Provincia de Napo. La información solicitada es estrictamente confidencial y le aseguramos que la encuesta no le va a quitar demasiado tiempo.

#### CUESTIONARIO

1. ¿Su negocio tiene objetivos y metas claramente planteadas?

- C. Si
- D. No

2. ¿En relación a su anterior respuesta considera que han sido alcanzadas?

- C. Si
- D. No

3. ¿Lleva control contable, financiero y administrativo de su empresa?

- C. Si
- D. No

4. ¿Quien lleva el control en el área contable, administrativa y financiera?

- C. Usted
- D. Empleados
- C. Otros



5. ¿Le interesaría contratar nuestro servicio de asesoramiento financiero y administrativo?

Ante nuestro servicio se muestra:

- C. Interesado
- D. Nada interesado

6. ¿Culés son las causas del no cumplimiento de las metas y objetivos?

Los objetivos no se han alcanzado por:

- E. Falta de planificación
- F. Falta de recursos (capital, mano de obra, tiempo)
- G. Mala administración
- H. Desconocimiento de circunstancias que afectan a su negocio

7. ¿La confidencialidad de su negocio le parece?

- D. Muy importante
- E. Importante
- F. Medianamente importante

8. ¿A qué grado es importante para usted el resultado económico obtenido por su empresa?

- E. Muy importante
- F. Importante
- G. Medianamente importante
- H. Poco importante

9. ¿De los siguientes servicios cuál sería el que necesita de atención primordial en su empresa?

- F. Actualización registro contable y obligaciones tributarias
- G. Análisis vertical y horizontal de los estados financieros.
- H. Preparación y seguimiento de flujo de caja proyectado.
- I. Modelos financieros específicos, para análisis de costos, índices de gestión, comparación de proyectos de inversión, etc.
- J. Realización de planes de negocios -Business Plan- a plazos específicos para proyectos nuevos, en marcha y planes de expansión.

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

## ANEXO No. 5

### Organigrama estructural

